

DIE WIRTSCHAFTSTHEORIE DER GEGENWART

IN DARSTELLUNGEN VON

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

HERAUSGEGEBEN VON

HANS MAYER

PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT WIEN

IN VERBINDUNG MIT

FRANK A. FETTER

PROFESSOR AN DER PRINCETON-UNIVERSITY UND
PRINCETON, NEW JERSEY

RICHARD REISCH

PRÄSIDENT DER NATIONALBANK
PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT WIEN

IN VIER BÄNDEN

DRITTER BAND

EINKOMMENSBILDUNG

ALLGEMEINE PRINZIPIEN, LOHN, ZINS, GRUNDRENTE,
UNTERNEHMERGEWINN, SPEZIALPROBLEME

WIEN

VERLAG VON JULIUS SPRINGER

1928

EINKOMMENSBILDUNG

ALLGEMEINE PRINZIPIEN, LOHN, ZINS, GRUND-
RENTE, UNTERNEHMERGEWINN,
SPEZIALPROBLEME

DARGESTELLT VON

ALFRED AMONN · LAURITS V. BIRCK · JAMES BONAR · THOMAS
N. CARVER · JOHN B. CLARK · JOHN R. COMMONS · RICHARD T. ELY
IRVING FISHER · CHARLES GIDE · HEINRICH HERKNER · WILLFORD
I. KING · CARL LANDAUER · D. H. MACGREGOR · HENRY OSWALT
ARTHUR C. PIGOU · UMBERTO RICCI · ARTHUR SALZ · CAMILLO
SUPINO · GUSTAVO DEL VECCHIO · ADOLF WEBER · FRANZ X.
WEISS · KNUT WICKSELL



WIEN
VERLAG VON JULIUS SPRINGER
1928

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

**ISBN 978-3-7091-5879-1 ISBN 978-3-7091-5929-3 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-7091-5929-3**

Inhaltsverzeichnis

Seite

Allgemeine Prinzipien

Theorie der Verteilung. Von Dr. CARL LANDAUER-Berlin	1
Der Einkommensbegriff im Lichte der Erfahrung. Von Professor IRVING FISHER- New Haven	22
Volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Reinertrag und die Lehre von der Maximalbefriedigung. Von Professor ARTHUR C. PIGOU-Cambridge.....	46

Lohn

Grundsätze einer Theorie vom Arbeitslohn. Von Professor ARTHUR SALZ-Heidelberg	49
Die Lohntheorien der deutschen Arbeiter- und Arbeitgeberverbände seit der Stabilisierung der Valuta. Von Professor HEINRICH HERKNER-Berlin	85
Die Lohntheorie. Von Professor CHARLES GIDE-Paris	98
Die Arbeit in der Individualwirtschaft. Von Professor UMBERTO RICCI-Rom....	113

Zins

Theorie des Kapitalzinses. Von Dr. HENRY OSWALT-Frankfurt a. M.	132
Die Theorie des Zinses. Von Professor THOMAS N. CARVER-Cambridge (U.S.A.)	151
Der Diskont als geldtheoretisches Problem. Von Professor CAMILLO SUPINO-Pavia	168
Realkapital contra Privatkapital. Von Professor LAURITS V. BIRCK-Kopenhagen	181
Zur Zinstheorie (Böhm-Bawerks Dritter Grund). Von Professor KNUT WICKSELL†-Lund	199

Grundrente

Die Grundrente im System der Nutzwertlehre. Von Professor FRANZ X. WEISS-Prag	210
Die städtische Grundrente. Von Professor ADOLF WEBER-München	235
Kosten und Einkommen bei der Bodenverwertung. Von Professor RICHARD T. ELY- Chicago	242

Unternehmergewinn

Der Unternehmergewinn. Von Professor ALFRED AMONN-Prag	259
Bemerkungen zur Theorie des Profits. Von Professor D. H. MAC GREGOR-Oxford	271
Untersuchungen zur Theorie des Unternehmergewinnes. Von Professor GUSTAVO DEL VECCHIO-Bologna	281

Spezialprobleme

Das Anglo-amerikanische Recht und die Wirtschaftstheorie. Von Professor JOHN R. COMMONS-Wisconsin	293
Das Einkommen der Vereinigten Staaten und der zu seiner Berechnung ver- wendbare Einkommensbegriff. Von WILLFORD I. KING-New York	318
Die Grenzen der Macht. Von Professor JAMES BONAR-London.....	325
Ein altes Prinzip in neuer Zeit. Von Professor JOHN BATES CLARK-New York..	328

Theorie der Verteilung

Von

Dr. Carl Landauer, Berlin

Daß die ökonomische Theorie über die Einkommensbildung etwas aussagen kann, ist viel weniger selbstverständlich als ihre Aufgabe und Leistungsfähigkeit bei Erklärung des menschlichen Handelns auf dem Gebiete der Produktion. Eine Theorie kann nur dort etwas leisten, wo das Geschehen sich nach erkennbaren Regeln richtet. Im Bereiche der Produktion herrschen offensichtlich bestimmte Regeln der Rationalität. Werden sie nicht befolgt, so ist der Produktionsertrag geringer, als er sein könnte. Wollen die Menschen ihre Bedürfnisse möglichst reichlich befriedigen, so sind sie genötigt, sich an diese Regeln zu halten. Das gilt nicht etwa nur für die technischen Maßnahmen, sondern ebenso für die wirtschaftlichen Überlegungen und Handlungen, für die Disposition über die relativ seltenen Produktivkräfte und -mittel. Nun liegt die Annahme nahe, daß der Bereich des Zwangsläufigen verlassen wird, wenn die Güter aus Mitteln und Realerträgen der Produktion zu Einkommen der einzelnen Menschen werden. Wieviel von den Erzeugnissen der Produktion das eine und wieviel das andere Mitglied der Gesellschaft erhält, scheint auf den ersten Blick der willkürlichen Entscheidung durch die Gesellschaftsverfassung oder die von ihr berufenen Organe anheimgegeben zu sein. Wohl wird bei der bestehenden Form der Gesellschaftswirtschaft die Einkommensbildung nicht unmittelbar durch Eingriffe des Staates oder anderer gesellschaftlicher Organisationen geregelt, sie ergibt sich vielmehr im ganzen aus dem Ablauf der verkehrswirtschaftlichen Vorgänge. Trotzdem aber ist die Vorstellung möglich, daß diese Art der Einkommensverteilung nur deshalb bestehe, weil gerade ihr Ergebnis von jenen gesellschaftlichen Mächten, denen die Entscheidung obliegt, als gerecht gewollt werde, und daß diese Mächte nach ihrem Belieben Abänderungen bewirken könnten, wenn ein solcher Wunsch bei ihnen entstände. Diese Vorstellung muß auch nicht notwendig überwunden werden durch die häufige Erfahrung, daß Eingriffe in die Einkommensbildung im Einzelfall oft mit großen Schwierigkeiten verbunden sind und zu Ergebnissen führen, die ihr Urheber gar nicht wünscht. Damit ist die Erkenntnis einer umfassenden Gesetzmäßigkeit der Einkommensbildung noch nicht gegeben. Und so ging zeitweise die große Mehrzahl der Wirtschaftswissenschaftler und Wirtschaftspolitiker von der stillschweigenden oder ausdrücklichen Annahme aus, daß es in der Macht der Gesellschaft liege, sogar ohne umwälzende Änderung der Produktionsorganisation die Verteilung anders einzurichten. Daraus leitete man die Forderung ab, daß auf der Grundlage der bestehenden Gesellschaftsordnung deren „Auswüchse“ — nach ethischen Maßstäben beurteilt — beseitigt werden sollten. Man erkannte wohl im einzelnen Hindernisse dieser Reformbestrebungen, aber man fügte die Einzelerkenntnisse nicht zusammen zur grundsätzlichen Erkenntnis einer allgemeinen Grenze der Wirksamkeit von Eingriffen. Dieser Erkenntnis waren die Klassiker und ihre unmittelbaren Nachfolger bereits nahe gewesen; unter der Herrschaft der historisch-ethischen Schule ging das Erreichte wieder verloren.

Die Meinung, daß die Einkommensverteilung Sache willkürlicher Gestaltung sei, ist keineswegs durchaus falsch. Sie ist nur falsch für die Wirtschaftsform, die wir heute besitzen, für die Verkehrswirtschaft. Nur in der Verkehrswirtschaft sind Einkommen zwangsläufig bedingt, nur für die Verkehrswirtschaft gibt es „Gesetze“ der Einkommensbildung, die erforscht werden können, und deshalb eine Einkommenstheorie.

Der Verkehrswirtschaft ist eigentümlich, daß in ihr die Bedeutung der Güter und Leistungen für die Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse zur Quelle von Einkommen wird. Bei gegebenen Bedürfnissen der Wirtschaftspersonen und gegebenen Produktionsmöglichkeiten bringt nur eine bestimmte Größe jedes einzelnen Einkommens die Bedeutung der Güter und Leistungen für die Erzielung eines größtmöglichen Ertrages richtig zum Ausdruck. Verändert man die Aussicht, durch Anbieten bestimmter Güter oder Leistungen Einkommen zu erzielen, so wird das wirtschaftliche Handeln in falsche Richtung gelenkt; das Handeln der Wirtschaftspersonen entspricht dann nicht der Bedeutung, die den anzubietenden Gütern im Verhältnis zu anderen für die Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse zukommt. So erfüllt jedes Einkommen in der Verkehrswirtschaft außer dem persönlichen Zwecke für seinen Bezieher noch den gesellschaftlichen Zweck, das Handeln in bestimmte, den Forderungen der Rationalität entsprechende Bahnen zu lenken.

Soweit verkehrswirtschaftliche Einrichtungen bestehen, führen willkürliche Eingriffe in die Einkommensbildung dazu, das wirtschaftliche Handeln aus der Richtung auf den größtmöglichen Ertrag abzulenken. Dem stellen sich aber Widerstände entgegen. Wenn das Handeln einer Person nicht so erfolgt, wie es für den Gesamtertrag der Volkswirtschaft am günstigsten ist, so werden stets Interessen verletzt, denn irgendwo muß sich das Minus an Wirtschaftsertrag ja zeigen. Manchmal trägt jene Wirtschaftsperson, deren Handeln aus der Bahn des wirtschaftlich zweckmäßigen abgelenkt ist, in erster Linie den Schaden; manchmal tragen ihn zunächst andere. Stets aber sucht ihn der zunächst Betroffene nach Möglichkeit von sich abzuwälzen, indem er sein Handeln der veränderten Gesamtsituation anpaßt. Dadurch wird die Ertragsminderung an vielen Stellen des Wirtschaftskörpers fühlbar. Nun ist bei „willkürlichen“ Eingriffen in die Einkommensverteilung stets die Absicht maßgebend, bestimmten Gruppen von Wirtschaftspersonen Vorteile zu verschaffen. Die indirekten Folgen der Ertragsminderung zeigen sich aber sehr häufig gerade an dem Einkommen dieser zunächst bevorzugten Personen und machen damit den Eingriff erfolglos. Die Versuche, den Anteil bestimmter Einkommensarten am Sozialprodukt zwangsweise zu erhöhen, setzen in wichtigen Fällen eine Verteuerung des Produktionsfaktors (oder Teilfaktors) voraus, auf dem dieses Einkommen beruht. Der Wirtschaftsverkehr aber hat die Tendenz, den wenigst belasteten Weg zu suchen. Die Wirtschaftspersonen streben darnach, ihr eigenes Handeln der Verteuerung anzupassen, indem sie die Inanspruchnahme des verteuerten Faktors einschränken oder vermeiden. Damit verringern sie ihren eigenen Anteil an dem Minderertrag der Produktion und wälzen ihn auf jene Wirtschaftspersonen ab, die durch den Eingriff begünstigt werden sollten. Sobald diese Wirkung hervortritt, ist für den Urheber des Eingriffes ein Beweggrund gegeben, seine Maßnahme rückgängig zu machen. In der Wirkungsweise umgekehrt, im Ergebnis gleichartig liegt der Fall, wenn ein Kreis von Wirtschaftspersonen dadurch begünstigt werden soll, daß die von ihm zu verbrauchenden Güter auf Kosten der an ihrer Produktion beteiligten Gruppen verbilligt werden. Die Einkommensverteilung der Verkehrswirtschaft weist daher eine Widerstands-

fähigkeit gegen Eingriffe von außen auf, keine absolute Widerstandsfähigkeit allerdings, wohl aber eine relative. Wenn wir also jene Regeln über die Einkommensverteilung aufstellen, die sich aus der Bedeutung jedes Einkommens für die Erzielung eines größtmöglichen Gesamtertrages der Wirtschaft ergeben, dann werden zwar diese Regeln nicht die Grundzüge der Einkommensbildung für jedes Stadium der realen Wirtschaftsentwicklung schildern, sie werden aber den Zustand erkennen lassen, zu dem die Einkommensverteilung der Verkehrswirtschaft in jedem Augenblick tendiert. Die Theorie kann demnach für die Erklärung der Einkommensbildung wenigstens im Bereiche der Verkehrswirtschaft ganz dasselbe leisten wie für die Erklärung aller anderen Wirtschaftsvorgänge.

Die relative Widerstandsfähigkeit der Einkommensverteilung in der Verkehrswirtschaft muß an einigen Beispielen erläutert werden¹⁾. Das einfachste Beispiel für einen Eingriff von außen her in die Einkommensverteilung der Verkehrswirtschaft ist die Festsetzung von Höchstpreisen. Durch Höchstpreise wird versucht, die (Real-)Einkommen der Konsumenten von Waren, vor allem der Lohn- und Gehaltsempfänger, auf Kosten des Einkommens der Warenproduzenten zu steigern. Den Produzenten soll es unmöglich gemacht werden, die (vielleicht durch besondere Verhältnisse gesteigerte) Bedeutung der von ihnen hergestellten Güter zur Erzielung eines entsprechenden Einkommens voll auszunutzen. Also müssen Preise festgesetzt werden, die hinter der Bedeutung der Güter zurückbleiben. Die Verkäufer passen sich dieser Verschiebung durch Verminderung des Angebotes der betreffenden Ware an, indem sie die Produktion auf die Ausnutzung der günstigsten Erzeugungsmöglichkeiten einschränken. Bei landwirtschaftlicher Produktion geschieht dies durch einen geringeren Intensitätsgrad des Betriebes, unter Umständen Brachliegenlassen schlechterer Böden, im Bergbau durch Stilllegung aller tiefliegenden oder weniger ergiebigen Gruben, in der Industrie vor allem durch Lohndruck und die sich daraus ergebende Beschäftigungsbeschränkung auf die anspruchlosesten Arbeiter, während jene mit höheren Lohnansprüchen in andere Produktionszweige (oder Länder) abwandern. Das verringerte Angebot bewirkt nun, daß die Konsumenten, zu deren Schutz die ganze Maßnahme gedacht war, ihre Bedürfnisse nicht mehr voll decken können. Sie fühlen deshalb ihre Interessen verletzt und gewöhnlich überzeugt sich dann die öffentliche Gewalt, daß ihr Streben, an den Beweggründen gemessen, nicht erfolgreich war, und macht die ganze Maßnahme rückgängig.

Ein weiterer nicht seltener Fall staatlichen Eingriffes in die Einkommensverteilung ist der Versuch der Lohnregulierung. Sollen die Löhne „künstlich“ am Steigen verhindert werden, so handelt es sich um eine Analogie zur Politik der Warenhöchstpreise, und wenn auch die Eigentümlichkeit der Arbeitskraft als Gegenstand des Tauschverkehrs im einzelnen Abweichungen schafft, so sind doch grundsätzlich für die Beurteilung der Höchstlöhne die gleichen Gesichtspunkte maßgebend wie für die Beurteilung der Höchstpreispolitik. Aber häufig werden nicht Höchstlöhne, sondern Mindestlöhne angestrebt. Man will den Arbeitern helfen, zu einem höheren Lohn zu gelangen, als jener ist, den sie ohne staatliche Beihilfe erreichen würden.

Dabei ist nun wohl zu unterscheiden: Zuweilen handelt es sich durchaus nicht um eine Festsetzung, die der Absicht nach mit der relativen Bedeutung der Arbeitskraft für den Produktionsprozeß in Widerspruch steht. Vielmehr ist oft nur der Wunsch maßgebend, die Erreichung gerade dieses Lohnes zu

¹⁾ Vgl. hiezu BÖHM-BAWERK: Macht oder ökonomisches Gesetz? (Zeitschr. f. Volksw., Sozialpol. u. Verw., Bd. 26), und SCHUMPETER: Das Grundprinzip der Verteilungstheorie (Arch. f. Sozialw., Bd. 42).

sichern. Das Eingreifen des Staates wird entweder nur deshalb für erwünscht gehalten, weil man glaubt, daß wegen der Unerfahrenheit der Arbeiter die Interessenwahrung nicht auf beiden Seiten in gleicher Weise erfolge, oder weil man fürchtet, daß sich der „natürliche“ Lohn erst nach produktionschädlichen Kämpfen einstellen werde. Alle Lohnfestsetzungen dieser Art können hier außer Betracht bleiben. Dagegen rufen gesetzliche Minimallöhne, die das Lohnniveau über die funktionelle Bedeutung der einzelnen Arbeitskraft hinaus erhöhen, notwendig Reaktionserscheinungen hervor, mit der Tendenz, den Vorteil für die Lohnempfänger wieder aufzuheben. Die einfachste Form dieser Reaktionserscheinungen besteht darin, daß die Arbeitgeber sich der Sachlage durch Arbeiterentlassungen anzupassen suchen. Damit werden zunächst die Interessen der zur Entlassung kommenden Arbeiter — und zwar sehr schwer — geschädigt. Die arbeitslos Gewordenen suchen nun ihre in Arbeit verbliebenen Kollegen zu unterbieten, um selbst Arbeit zu erlangen. Die Unterbietung stößt aber auf den Widerstand des gesetzlichen Lohnminimums. Sie werden also versuchen, diese Schranke zu beseitigen. Dabei kommt ihnen der Umstand zu Hilfe, daß der Anpassungsvorgang auch die Interessen der in Arbeit Verbliebenen geschädigt hat. Denn die Arbeiterentlassung bedeutet Produktionseinschränkung, diese aber bedeutet Steigen der Warenpreise, also Geldwertensenkung, teilweise Entwertung des gestiegenen Nominallohnes. Ein solcher Zustand, bei dem die einen schwer geschädigt sind und die anderen des ursprünglichen Vorteils bald wieder ganz oder zum großen Teile beraubt werden, ist nicht haltbar.

Sowohl im Falle der Höchstpreise wie im Falle der Mindestlöhne gibt es noch andere Reaktionserscheinungen. Von diesen soll hier nur noch eine allgemein wichtige Gruppe herausgegriffen werden: Reaktionen auf Eingriffe in die Zinsbildung. Jede Änderung der Warenpreise und jede Änderung der Löhne wirkt irgendwie auch auf den Zins. Daneben hat es nicht an Versuchen gefehlt, den Zins unmittelbar durch staatliche Maßnahmen zu regulieren.

Der Zins hat, wie alle anderen Preiserscheinungen, eine bestimmte Regulierungsaufgabe zu erfüllen. Er sorgt für die Verteilung der sachlichen und persönlichen Produktionsmittel auf das Wirken für den Gegenwartsbedarf und das Wirken für den Zukunftsbedarf. Steigt der Zins, so hat dies zur Folge, daß die Versorgung der Gegenwart auf Kosten der Versorgung der Zukunft ausgedehnt wird; sinkt der Zins, so wird umgekehrt die Gegenwartsversorgung eingeschränkt, um eine stärkere Versorgung der Zukunft zu ermöglichen. Der Weg dieser Regulierung ist folgender: Je höher der Zins, um so weniger kann auf den letzten Ertrag der Produktion gewartet werden, um so weniger wird daher eine Ausdehnung des Produktionsapparates privatwirtschaftlich möglich, die ja ihren Ertrag erst in der Zukunft liefert. In solcher Ausdehnung des Produktionsapparates äußert sich volkswirtschaftlich die Vorsorge für die Zukunft, die Ermöglichung eines künftigen höheren Güterverbrauches.

Der Regulator Zins muß sich also normalerweise so bewegen, wie die Abwägung der Gegenwarts- gegen die Zukunftsbedürfnisse dies verlangt. Im allgemeinen kann — nicht nur privatwirtschaftlich, sondern auch volkswirtschaftlich — durch Investition von Produktionsmitteln in den Wirtschaftsprozess um so mehr gewonnen werden, auf je längere Zeit diese Investition erfolgt. Aber das Mehr in der Zukunft rechtfertigt nicht jede Entblößung der Gegenwart. Man kann sich wohl heute Entbehrungen auferlegen, um in einigen Jahren desto besser versorgt zu sein. Kein wirtschaftlich richtiges Handeln aber wäre es, wenn man um des größten Wohlfahrtsgewinnes in der Zukunft willen in der Gegenwart sich des absolut Notwendigen berauben wollte. Der Zins reguliert die Minderbewertung der Zukunftsgüter, die notwendig ist, wenn nicht das

Ergebnis der Wirtschaftsrechnung zu einer absoluten Unterversorgung der Gegenwart führen soll.

Willkürliche Beeinflussung des Zinses zur Erzeugung einer bestimmten Einkommensverteilung bedeutet, daß ein Regulator, der nach dem inneren Ausgleichsbedürfnis des wirtschaftlichen Mechanismus sich bewegen müßte, statt dessen von außen her nach Maßgabe von Absichten bewegt wird, die mit jenem Ausgleichsbedürfnis nichts zu tun haben. Die Folge ist, daß der Regulator seine Aufgabe nicht mehr erfüllt. Die Verteilung der Produktionsmittel und -kräfte vollzieht sich nicht mehr im Sinne der optimalen Wirtschaftsführung. Daraus ergibt sich eine Beeinträchtigung der Lebenshaltung, besonders auch für jene, die durch den Eingriff begünstigt werden sollten. Das kann nicht ohne Einfluß bleiben auf die Entschlüsse der Machträger, von denen die Einwirkung auf den Zins ausgegangen ist.

Die Reaktionserscheinungen, die durch willkürliche Beeinflussung des Zinses hervorgerufen werden, erhöhen — auf die Dauer gesehen — in außerordentlichem Maße die Widerstandsfähigkeit der Einkommensverteilung, die auf der Bedeutung der Güter und Leistungen für die Bedarfsdeckung beruht. Wie schon angedeutet, stabilisieren sie nicht nur das Zinseinkommen, sondern sie wirken auch noch als indirekte Sicherung gegen Änderungen der Warenpreise¹⁾, weil jede solche Änderung den Zins irgendwie beeinflussen müßte.

Die Widerstandsfähigkeit der verkehrswirtschaftlichen Einkommensverteilung wird weiter durch die Tatsache verstärkt, daß alle Reaktionserscheinungen, die unmittelbaren Reaktionen gegen Preisdiktate wie auch die den Zins stabilisierenden Kräfte, nicht nur gegen Eingriffe öffentlicher Gewalten wirksam werden, sondern grundsätzlich in gleichem Maß auch gegen Monopolpreisbildungen. Beispielsweise macht es für die Frage der Reaktionen keinen Unterschied aus, ob eine Lohnerhöhung durch gesetzlichen Minimallohn oder durch gewerkschaftliche Aktionen zu erreichen gesucht wird.

Das Wesen der Monopolnutzung besteht darin, daß für den Preis des Monopulgutes nicht der Nutzen der letzten vorhandenen oder noch mit einem Überschuß des Nutzens über die Kosten produzierbaren Einheit zur Grundlage der Preisbildung gemacht wird, sondern ein höherer Einheitsnutzen. Dadurch würde der Käufer genötigt werden, einen Teil der Einheiten mit einem Preise zu bezahlen, der den Nutzen übersteigt. Dagegen wehrt er sich, indem er seinen Bedarf einschränkt. Der Verkäufer mag versuchen, ihn zu zwingen, daß er alle Einheiten abnimmt, wenn er überhaupt Einheiten erhalten will. Aber im allgemeinen ist der Käufer in diesem Kampfe dem Verkäufer bei weitem überlegen, weil die Oktroyierung der Übernahme aller Einheiten in einer individualistischen Wirtschaftsordnung technisch außerordentlich schwer durchzuführen ist.

¹⁾ Eine Politik der Preissenkung durch Höchstpreise muß, wenn sie umfassend angewendet und nicht durch technische Schwierigkeiten oder ihre unmittelbaren Wirkungen (Angebotseinschränkung) alsbald zu einer rückläufigen Bewegung gezwungen wird, notwendig ein Sinken des Zinsfußes zur Folge haben. Denn die Preissenkung schreckt von der Warenerzeugung ab und setzt dadurch Kapital frei. Die Folge solcher Zinsermäßigung wird sein, daß nun weit ausgreifende Kapitalinvestitionen erfolgen, die auf lange Sicht eine Verbesserung und Rationalisierung des Produktionsapparates bezwecken; es wird, da Arbeit für die Gegenwart unlohnend scheint, mehr für die Zukunft gearbeitet. So erwünscht dies auch unter anderem Gesichtspunkt sein mag, so ist ein solcher doch der typischen Motivierung einer Höchstpreispolitik, nämlich der besseren Versorgung der Konsumenten in der Gegenwart, durchaus zuwider.

Ein Beispiel für diesen Sachverhalt bilden die Bestrebungen der Gewerkschaften, zugleich mit der Durchsetzung bestimmter Lohnansprüche die Entlassung von Arbeitskräften möglichst zu verhindern. Der Arbeitgeber zeigt das Bestreben, sobald durch Tarifvertrag eine bestimmte Mindesthöhe des Lohnes vorgeschrieben ist, alle Arbeiter zu entlassen, deren Nutzen für den Betrieb geringer ist, als diesem Lohn entspricht. Dem suchen die Gewerkschaften durch Erzwingung entsprechender tarifvertraglicher Abmachungen oft entgegenzuwirken. Durch die Drohung, zu streiken, d. h. überhaupt keine Einheiten des Faktors Arbeit mehr zu liefern, wollen sie den Arbeitgeber zwingen, alle angebotenen Einheiten zu dem verlangten erhöhten Preis abzunehmen. Manchmal muß sich der Arbeitgeber vorübergehend fügen, weil er sonst keine Arbeiter mehr erhalten würde. Aber über kurz oder lang setzt der Unternehmer die Entlassung immer durch, und zwar deshalb, weil ihm auf der Grundlage der Privatwirtschaftsordnung die Freiheit der Entschließung in den für die Betriebsführung entscheidenden Fragen letzten Endes nicht genommen werden kann.

Die Einschränkung des Verbrauches durch den Käufer schließt an sich einen Sondergewinn des Monopolisten nicht aus, weil der höhere Stückgewinn aus der kleineren Stückzahl ihm im ganzen mehr einbringen kann als der niedrigere Stückgewinn aus der größeren Stückzahl, und zwingt ihn also auch nicht zur Aufgabe der Monopolnutzung. Die Preisüberhöhung bietet aber anderen Wirtschaftspersonen einen Anreiz, als Anbieter aufzutreten und so das Monopol zu durchbrechen. Dieser Außenseitergefahr kann der Monopolist nur erfolgreich begegnen, wenn entweder das Monopolgut nicht reproduzierbar ist und sich alle Stücke in seinem Besitz befinden oder wenn er über unentbehrliche Voraussetzungen für die Produktion des Monopolgutes ausschließlich verfügt. Auch das Auftreten der Außenseiter ist im gleichen Sinne wie die Einschränkung des Verbrauches eine Reaktion, die durch den Versuch monopolistischer Beeinflussung der Einkommensbildung hervorgerufen wird: Der Konsument strebt darnach, sich mit anderen Personen, die als Anbieter auftreten können, zu verständigen und dadurch den Monopolisten auszuschalten.

Für jene Fälle, in denen der Sondergewinn des Monopolisten weder durch Verbrauchseinschränkung noch durch Außenseiterangebote vernichtet wird, bleiben schließlich die komplizierteren Reaktionserscheinungen übrig, die durch Beeinflussung des Geldwertes und des Zinses hervorgerufen werden. So ist auch hier die relative Widerstandsfähigkeit der verkehrswirtschaftlichen Einkommensverteilung gesichert.

Man kann die Tatsache dieser Widerstandsfähigkeit in besonderem Hinblick auf die Stabilität gegenüber Monopolpreisbildungen vielleicht am besten durch folgende Formulierung zum Ausdruck bringen: In der Verkehrswirtschaft ist der Tendenz nach keine Einkommensverteilung stabil, die für irgendwelche Güter oder Leistungen eine Bewertung voraussetzt, die nicht die Grenzbedeutung der kleinsten, einer wirtschaftlichen Disposition noch zu unterwerfenden Einheit zur Grundlage hat.

Die Wirkung von Monopolpreisbildungen ist nur grundsätzlich die gleiche wie die Wirkung staatlicher Eingriffe in die verkehrswirtschaftliche Einkommensbildung. Praktisch ergeben sich gewisse Abweichungen daraus, daß in typischen Fällen der Monopolisierung die Beweggründe und der Einflußbereich anders gestaltet sind. Dabei kommen vor allem zwei Tatsachen in Betracht. Staatliche Eingriffe in die Einkommensverteilung sind im allgemeinen von der Absicht geleitet, von größeren sozialen Gruppen, etwa von Klassen, die eine vor anderen zu begünstigen. Nur selten wird der Staat es sich zum Ziele setzen, einer absolut kleinen Zahl von Wirtschaftspersonen, etwa den Angehörigen eines Spezial-

berufes, Sondervorteile zu verschaffen. Beim Monopol dagegen kommt es häufig vor, daß gerade eine ganz kleine Gruppe die Einkommensverteilung anders gestalten will, als sie auf der Grundlage der Wertbemessung nach der Grenzbedeutung des angebotenen Gutes sich gestalten müßte. Das macht deshalb einen Unterschied, weil die Reaktionen durch Zins- und Geldwertbeeinflussung um so stärker sind, je weiter der Einflußbereich des Eingriffes sich erstreckt. Sie sind also im Durchschnitt beim Monopol weniger stark als bei staatlichen Maßnahmen.

Ferner nimmt der Staat viele Reaktionen weit eher wahr als der private Monopolist, und sie wirken daher rascher auf die Motive, die für Eingriffe des Gesetzgebers maßgebend sind, als auf die Beweggründe der Monopolisten. So wenig ausgebildet die Beobachtung der wirtschaftlichen Tatsachen als Grundlage der Wirtschaftspolitik auch ist, kann man doch annehmen, daß der Staat in höherem Maß als eine Verkäufergruppe das Ganze der Volkswirtschaft im Auge behält und sein Handeln darnach einrichtet. Besonders die Bewegung des Geldwertes ist wohl nachgerade in ziemlich hohem Maße Gegenstand der Aufmerksamkeit staatlicher Instanzen geworden.

In der Regel wird also die Widerstandsfähigkeit gegenüber Monopoleingriffen sich weniger wirksam erweisen als die Widerstandsfähigkeit gegenüber den Versuchen, die Einkommen durch gesetzgeberische Akte zu regeln. An der grundsätzlichen Beurteilung wird dadurch nichts geändert. Es handelt sich dabei immer nur um eine Frage der Frist. Auf die Dauer gesehen, sind die Monopolpreisbildungen in gleicher Weise dem Angriff durch nicht wünschbare Reaktionen ausgesetzt wie entsprechende Eingriffe der Staatsgewalt. Es besteht keine vollkommene Sicherheit, aber eine hohe Wahrscheinlichkeit, daß diese Reaktionen die Absichten zunichte machen, von denen beim Versuch der Änderung der Einkommensbildung ausgegangen wurde.

Sowohl bei den Folgen von Eingriffen der Staatsgewalt wie bei den Wirkungen der Monopolpreisbildung muß in Rücksicht gezogen werden, daß wir beim gegenwärtigen Stande der Erkenntnis die wirtschaftlichen Fernwirkungen jeder einzelnen Einkommensänderung noch nicht mit voller Sicherheit überblicken können. Daher kann eine Vertiefung der Erkenntnis sehr wohl zur Aufzeigung weiterer Reaktionen führen, die geeignet sind, die relative Widerstandsfähigkeit der verkehrswirtschaftlichen Einkommensverteilung noch mehr dem Wesen einer absoluten Widerstandsfähigkeit anzunähern.

Damit nicht aus allen diesen Zusammenhängen übereilte Schlüsse gezogen werden, ist ein allgemeiner Vorbehalt nötig. Das praktische Urteil über gesetzliche oder verbandspolitische Maßnahmen zur Einkommensregulierung ist mit alledem noch nicht gefällt. Verurteilt ist nur eine Regulierungspolitik, die ihre Ziele durch die Täuschung bestimmen läßt, daß sie willkürlich schalten könne. Sinnvoller Zweck aber bleibt es, erstrebte Wirkungen, die ohnehin in der Richtung der Entwicklung liegen, in ihrem Eintreten zu beschleunigen oder bekämpfte Wirkungen, die aber als unvermeidlich betrachtet werden müssen, zu verzögern. Bei der großen Bedeutung, die das Früher oder Später im Leben der sozialen Gruppen hat, ist dieser Aufgabenkreis keineswegs eng. Selbstverständlich wird auch das Streben, die verkehrswirtschaftliche Ordnung der Wirtschaft durch eine gemeinwirtschaftliche zu ersetzen, von keinem der entwickelten Argumente getroffen. Im Gegenteil kann dieses Streben einen weiteren Antrieb aus der Erkenntnis gewinnen, daß in der Verkehrswirtschaft den Einflüssen bewußter Regelung der Einkommen Grenzen gesteckt sind.

Daß in der Verkehrswirtschaft die Einkommen sich bilden nach Maßgabe der Bedeutung von Gütern und Leistungen für die Bedarfsdeckung, ist ein

allgemeines Prinzip, dessen Inhalt der näheren Bestimmung bedarf. Diese Bestimmung ist durch die Erkenntnis gegeben, daß die Grenzbedeutung der kleinsten, als Gegenstand wirtschaftlicher Disposition noch in Betracht kommenden Einheit des betreffenden Gutes oder der betreffenden Leistung über das Einkommen des Anbieters entscheidet. Wäre der für eine Gütereinheit erzielte Preis niedriger als die Bedeutung der letzten verwendeten Einheit für die Konsumbefriedigung, dann würde auf die Nutzung der letzten Einheit verzichtet, wäre er höher, dann würden weitere Einheiten mit sinkendem Nutzen in der betreffenden Verwendung investiert. Der Preis aber entscheidet über das Einkommen des Anbieters.

Alle Einkommen beruhen auf der Produktion, wenn man diesen Begriff in genügend weitem Sinne faßt. Ist ein Gut einmal fertig in der Hand des Konsumenten, dann kann es nicht mehr zur Grundlage einer Einkommensbildung werden. Anstatt zu sagen, daß die Bedeutung der Grenzeinheit für die Konsumbefriedigung das Einkommen bestimmt, kann man daher auch die Bedeutung der Grenzeinheit für den Produktionserfolg, der die Konsumbefriedigung ermöglicht, als bestimmendes Moment angeben. Ein Produktionserfolg ist niemals einem einzelnen Gut oder einer einzelnen Art von Gütern verdankt, sondern stets einer Gruppe zusammenwirkender, komplementärer Güter. Daher entsteht die Frage, wie man die Bedeutung des einen mitwirkenden Gutes von der Bedeutung der anderen mitwirkenden Güter trennen kann: das Problem der ökonomischen Zurechnung.

Man hat behauptet, daß dieses Problem unlösbar sei. Dem steht aber die Tatsache entgegen, daß im praktischen Wirtschaftsleben jederzeit Zurechnungsurteile vorgenommen, nämlich Bedeutungsgrößen einzelner Produktionselemente aus der Bedeutung eines gemeinsam bewirkten Produktionserfolges bestimmt werden. Der Irrtum beruht zum großen Teil auf einem Mißverständnis der Fragestellung. Man mutet der Antwort fälschlicherweise Aufgaben zu, die allerdings unerfüllbar sind, und glaubt dann, aus dieser Unerfüllbarkeit auf die Unlösbarkeit der Frage schließen zu müssen.

Zunächst ist die schon von WIESER in seinem „Natürlichen Wert“ so scharf bekämpfte Vermischung des ethischen mit dem ökonomischen Zurechnungsproblem noch immer nicht beseitigt. Immer wieder taucht der Gedanke auf, daß es sich darum handle, mit Hilfe rein ökonomischer Erwägungen den gerechten Anteil der einzelnen Menschen oder Klassen am Sozialprodukt zu bestimmen. Viel zu wenig noch ist die Erkenntnis durchgedrungen, daß dies so unmöglich ist wie die Begründung eines ethischen Urteils auf rein naturwissenschaftliche Betrachtungen. Der ökonomischen Zurechnungstheorie liegt die Frage zugrunde: Welcher Teil des Produktionserfolges hängt von der Verfügung über ein einzelnes, qualitativ und quantitativ bestimmtes Produktionselement ab? Die ethische Zurechnung muß ausgehen von der Frage: Welche Opfer haben die einzelnen Menschen oder Klassen für die Erzielung des Produktionserfolges gebracht? Beide Fragestellungen sind nicht nur verschieden, sondern es gibt zwischen ihnen überhaupt keinen wichtigen Berührungspunkt.

Auch die Frage der physikalischen Zurechnung hat schon im „Natürlichen Wert“ WIESERS eine mustergültig klare Scheidung vom ökonomischen Zurechnungsproblem gefunden und auch hier hat die deutliche Grenzziehung nicht genügt, um Vermischungen auszuschließen. Physikalische Zurechnung könnte nur bedeuten, daß der Anteil jedes einzelnen Produktelementes an der technischen Verursachung des Produktionserfolges ermittelt wird. Das ist unmöglich. Zwischen der wirtschaftlichen und der physikalischen Abhängigkeit eines Produktionserfolges von den Produktionselementen besteht der entscheidende

Unterschied, daß die wirtschaftlichen Abhängigkeitsbeziehungen einen viel größeren Kreis von Zusammenhängen umfassen als die bloße physikalische Kausalität. Die Physik vergleicht Mengen von Materie und Energie; die Wirtschaft vergleicht Nutzen und Kosten. Auch die wirtschaftliche Betrachtungsweise hat die physikalischen Kausalbeziehungen zu berücksichtigen. Sie muß ausgehen von der Tatsache, daß bestimmte Mengen von Stoff und Energie notwendig sind, um eine bestimmte Menge andersqualifizierten Stoffes zu erzeugen. Aber sie muß weiter fragen, was sich über den Nutzen der erzeugten Güter und über die Kosten der produktionsnotwendigen Dinge sagen läßt, und sie hat ihre Aufgabe erst gelöst, wenn sie die Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Nutzen- und Kostenbestandteilen festgestellt hat. Jene Beziehungen, welche die wirtschaftliche Betrachtungsweise über die physikalische Kausalität hinaus zu berücksichtigen hat, gewähren die Möglichkeit, die Abhängigkeit bestimmter Teile des Produktionsnutzens von bestimmten Kostenelementen festzustellen, die Bedeutung des einzelnen Kostenelementes für die Entstehung des Produktnutzens von der Bedeutung anderer Kostenelemente zu isolieren.

Die wirtschaftliche Betrachtungsweise hat demnach außer den physikalischen Zusammenhängen zunächst in Rücksicht zu ziehen, wie der Nutzen eines Produktes von seiner Menge abhängig ist. Wegen des Sachverhaltes, der im sogenannten Gesetze der Bedürfnissättigung zum Ausdruck kommt, ist der Nutzen der größeren Produktmenge nicht proportional größer als der Nutzen der kleineren Produktmenge. Je mehr Produkteinheiten vorhanden sind, um so geringer ist der Nutzen, der von der einzelnen Produkteinheit abhängig ist. Dies überträgt sich auf die Produktionsmitteleinheiten.

Wieviel an Nutzen von einer Einheit abhängt, wird am deutlichsten daran erprobt, daß man den Fall des Verlustes einer Einheit ins Auge faßt und den dadurch entstehenden Nutzentgang prüft. Entfällt die zur Herstellung einer Produkteinheit erforderliche Produktionsmittelmengung (die der Einfachheit halber gleichfalls als eine Einheit angenommen werden soll) und damit eine Produkteinheit, dann wird, gleichgültig, welche Produkteinheit zunächst verloren ging, jedenfalls nur auf den Nutzen der letzten Produkteinheit verzichtet, der auch der Nutzen der letzten Produktionsmitteleinheit ist. Traf der Nutzen eine dringlicherer Verwendung gewidmete Einheit, dann wird diese durch die letzte Einheit ersetzt und nur deren Stelle bleibt endgültig leer. Von einer beliebigen Produktionsmitteleinheit hängt daher nur der Nutzen der letzten Produkteinheit ab.

Schon diese aus der elementaren Grenznutzentheorie vertraute Überlegung zeigt sehr klar den Unterschied von physikalischer Verursachung und wirtschaftlicher Abhängigkeit. Physikalisch verursacht ist durch jede Produktionsmitteleinheit ihr unmittelbares technisches Produkt. Wirtschaftlich abhängig aber ist von ihr jener Nutzen, der wahrscheinlich gar nicht von ihrem eigenen technischen Produkt, sondern von dem einer anderen Produktionsmitteleinheit gleicher Art — nämlich der „letzten“ — ausgeht. Man kann natürlich rein rechnungsmäßig die Größen des Produktnutzens mit physikalischen Mengengrößen der Produktionsmittel in Beziehung setzen. Für die wirtschaftliche Betrachtung ist dies aber nur als Zwischenstufe des Gedankenganges dienlich. Zur endgültigen Klarstellung der wirtschaftlichen Abhängigkeitsbeziehungen müssen die Produktionselemente mit ihrer negativen Nutzgröße, ihrer Nutzentgangs- oder Kostengröße, eingesetzt und dem positiven Nutzen des Produktes gegenübergestellt werden. Es muß darauf gesehen werden, welches Maß von Wohlfahrt uns dadurch entgeht, daß wir die Produktionsmittel zur Erzeugung einer bestimmten Menge eines Produktes aufwenden, und ob dessen Nutzen

den sonst auf anderem Wege durch jene Produktionsmittel erzeugbaren Wohlfahrtsgewinn aufwiegt. Aber nicht nur im ganzen haben wir dies zu vergleichen, sondern bei jeder einzelnen Produktionsmitteleinheit gilt es zu beurteilen, ob sie an anderer Stelle größeren Nutzen stiften würde als bei der ins Auge gefaßten Verwendung. Ist dies der Fall, dann muß sie als Kostengröße höher angesetzt werden als der Nutzen, der von ihr abhängt: Die ins Auge gefaßte Produktion ist dann unrationell.

Was die wirtschaftliche Betrachtungsweise abseits der physikalischen Zusammenhänge in Betracht zu ziehen hat, ist demnach vor allem das Moment der Ersetzbarkeit der an wichtigerer Stelle stehenden Einheit durch die an unwichtigerer Stelle stehende Einheit, und das Moment der anderen Verwendbarkeit der einzelnen Produktionsmitteleinheit. Diese Feststellung gilt nicht nur im Bereiche des Zurechnungsproblems, sondern im ganzen Bereiche der Güterwertung; aber in ihrer Anwendung auf Komplementärgüter erweist sie sich als besonders wichtig. Berücksichtigt man nämlich, daß die Einheit eines bestimmten Produktivgutes allein nur im Zusammenwirken mit Einheiten anderer Produktivgüter zur Erzeugung oder Vermehrung des Produktes beitragen kann, daß also ein bestimmter Produktzuwachs immer zugleich von mehreren Produktivgütereinheiten verschiedener Art abhängig ist, dann wird die Erkenntnis der Ersetzbarkeit und der anderen Verwendbarkeit zum Mittel, um verschiedene Grade der Abhängigkeit des Produktnutzens von den verschiedenartigen Produktivgütereinheiten zu unterscheiden und damit die Bedeutung der einen Einheit von der Bedeutung der anderen zu isolieren. Diese Folgerungen sind nachher zu erörtern.

Zunächst muß noch ein weiterer Zusammenhang beschrieben werden, durch den das Moment der Ersetzbarkeit der einzelnen Einheit erhöhte Bedeutung gewinnt und der von der wirtschaftlichen Betrachtungsweise im Gegensatz zu der physikalischen zu beachten ist. Bei der vorigen Erwägung handelte es sich darum, daß die letzte Produkteinheit und deshalb auch die letzte Produktionsmitteleinheit für die Erzeugung eines bestimmten Nutzens weniger beiträgt als die früheren; Ausgangspunkt war das Gesetz der Bedürfnissättigung, das nur in der Sphäre des Konsums wirkt. Aber ganz unabhängig von den Erscheinungen im Bereiche des Konsums trägt zur Erzeugung einer bestimmten naturalen Produktmenge die letzte Produktionsmitteleinheit in aller Regel weniger bei als die früheren. Zum Beweise könnte auf das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag verwiesen werden, dessen mittelbare Wirkungen sich ja über die Landwirtschaft hinaus erstrecken; doch ist eine allgemeinere Ableitung möglich. Diese soll, da es sich um einen in abstrakter Form schwer zu durchschauenden Sachverhalt handelt, an Hand eines Beispiels versucht werden.

Nimmt man an, daß auf einem Lande von bestimmter Größe bis jetzt zehn Arbeitskräfte tätig waren und daß von diesen ein Arbeiter entlassen wird, so wird — von Sonderfällen abgesehen — das Produkt sich nicht um den vollen Betrag der Tagesleistung eines Arbeiters vermindern. Wenn nämlich vorher jeder Arbeiter eine Bodenmenge a zur Bearbeitung übernommen hatte, so wird man nach Entfernung des einen Arbeiters nicht die Bodenmenge $9a$ weiter bebauen und $1a$ brach liegen lassen, sondern man wird die Arbeiter über die ganze Bodenfläche verteilen, so daß jeder nun $1\frac{1}{9}a$ zu bebauen hat. Durch die Neuverteilung des Bodens, die eine Anpassung an die verminderte Arbeitsmenge darstellt, wird also ein Teil des Produktionsausfalles gutgemacht. Die mit Boden stärker ausgerüstete Arbeitskraft gibt pro Arbeitseinheit einen größeren Ertrag. Die gleiche Erwägung kann man aber auch umgekehrt anstellen: Fällt ein Teil des Bodens weg, so wird nicht ein Teil der verfügbaren Arbeits-

menge ungenutzt gelassen und die übrige in alter Weise auf dem verbliebenen Boden verwendet, sondern die Arbeitskraft wird auf dem verbliebenen Boden neu verteilt, der Boden wird mit Arbeitskraft stärker gesättigt und gibt daher höheren (wenn auch nicht proportional höheren) Ertrag, was einen Teil des Produktverlustes gutmacht. Gerade dieses zweite Beispiel zeigt, daß es sich nicht um eine einfache Auswirkung des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag handelt, sondern um eine viel allgemeinere Regel, die auf jeden Produktionsfaktor selbst dort zutrifft, wo ihr das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag entgegenwirkt.

Durch die Umgruppierung der verbliebenen Einheiten kann vom Produktionsausfall um so mehr gutgemacht werden, je kleiner der entfallende Teil des Produktionsfaktors im Verhältnis zu den verbliebenen Teilen ist. Ohne weiteres ist einzusehen, daß man durch Umdisposition der Arbeitskräfte relativ viel mehr herausholen kann, wenn von zehn Arbeitern einer, als wenn von dreien einer aus der Arbeitsmannschaft entfernt wird. Je kleiner die Einheiten im Verhältnis zur Gesamtmenge sind, um so weniger fällt nicht nur absolut, sondern auch relativ die Entfernung einer einzelnen Einheit ins Gewicht.

Der Produktnutzen, der von der einzelnen Einheit abhängt, ist also wesentlich kleiner als der verhältnismäßige Anteil an dem Nutzen des Gesamtproduktes, wenn man diesen im Wege der Division der Produktgröße durch die Zahl der Produktionsmitteleinheiten bestimmt. Und zwar gilt dies nicht nur bis zu dem Grade — was schon die unmittelbaren Folgerungen aus den Grundregeln der Grenznutzentheorie ergeben —, in dem das Gesetz der Bedürfnissättigung den Nutzen der Produktmenge mit dem Anwachsen ihres naturalen Volumens relativ abnehmen läßt, sondern darüber hinaus und sich mit dieser Wirkung kumulierend tritt noch die in den Verhältnissen der Produktion begründete Abnahme der Wichtigkeit einer einzelnen Einheit ein, die Abnahme, die beruht auf der mit wachsender Einheitenzahl gesteigerten Möglichkeit eines teilweisen Ausgleiches entfallender Einheiten durch Umdisposition der verbliebenen.

Der Gesichtspunkt, daß gleichartige Einheiten sich ersetzen können, spielt zunächst eine wichtige Rolle innerhalb der einzelnen Produktivgruppe selbst, indem er uns berechtigt, den Nutzen einer beliebigen mitwirkenden Produktiv-einheit für größengleich zu erklären mit dem Nutzen der letzten mitwirkenden Produktiv-einheit gleicher Art. Damit kommen wir einer Isolierung der Bedeutung der einzelnen Produktionsmitteleinheit schon ein wenig näher. Auf den ersten Blick haben wir nur wahrgenommen, daß alle Produktionsverfahren zusammen ein bestimmtes Produkt hervorbringen. Jetzt wird es uns möglich, für die einzelne Einheit jedes mitwirkenden Faktors eine bestimmte Obergrenze ihres Bedeutungsanteiles anzugeben. Die Bedeutung keiner Einheit ist größer als der Verlust an Produktnutzen, der eintreten würde, wenn die an wenigst wichtiger Stelle stehende Einheit gleicher Art entfällt.

Sehr weit sind wir damit allerdings noch nicht. Erstens ist die Bedeutung der einzelnen Einheit noch nicht vollständig isoliert. Wenn die letzte Einheit eines Produktionsmittels entfällt, so entfällt damit eine bestimmte Produktmenge. Aber auch diese „Grenzmenge“ des Produkts ist nicht nur aus der Wirkung eines einzelnen Faktors hervorgegangen, auch an ihrer Entstehung haben daneben Einheiten des anderen Faktors mitgewirkt. Eine Durchdenkung der Folgen dieser Tatsache zeigt, daß man nicht zu einer reinlichen Aufteilung des Produktnutzens kommt, solange man nur die gegenseitige Ersetzbarkeit der gleichartigen Einheiten innerhalb der einzelnen Produktivgruppen in Rücksicht zieht. Vielmehr kommt man nur zu Höchstgrenzen für die Bedeutung der einzelnen Einheiten, die zusammen mehr ergeben werden als der Produktwert, woraus

folgt, daß in der so errechneten Quote der einzelnen Faktoren — die eben für die Bedeutung der einzelnen Faktoreinheit nur ein Höchstbetrag ist — noch Teile der Quoten andersartiger Einheiten enthalten sind, die somit bei einer Addition mehrfach gewählt werden.

Noch eine zweite Schwierigkeit steht im Wege. Es muß uns daran liegen, die Gesamtbedeutung aller in der Volkswirtschaft vorhandenen Einheiten eines mitwirkenden Faktors zu erfassen. Solange wir aber nur die Vertauschbarkeit der einzelnen Einheiten eines Faktors innerhalb der Gruppe ziehen, sind wir nicht berechtigt, die für die letzte Einheit errechnete Bedeutungsgröße ohne weiteres mit der Zahl der Einheiten des betreffenden Faktors zu multiplizieren und die dadurch erhaltene Größe für den Gesamtwert des Faktors auszugeben: Grenzwertgrößen dürfen nur unter besonderen, hier nicht erfüllten Bedingungen kumuliert werden.

Nun besteht aber die gegenseitige Vertauschbarkeit innerhalb der ganzen Gesellschaftswirtschaft zwischen allen gleichartigen Einheiten, die Möglichkeiten der Substitution von Gütern und Verwendungen für Güter erstrecken sich über alle innerhalb der gleichen Tauschwirtschaft vorhandenen Produktivgruppen (und Konsumhaushalte). Innerhalb der ganzen Wirtschaftsgesellschaft gibt es für Güter häufigen Vorkommens und umfassender Verwendung, für die Massengüter, nicht nur eine Grenzverwendung, sondern eine ganze Reihe „letzter“ Verwendungen; denn bei diesen Gütern enthält jede einzelne Dringlichkeitsstufe und somit auch die letzte eine ganze Reihe von Teilbedürfnissen. Aus allen diesen Grenzverwendungen können im Notfall Einheiten abberufen werden. Dies bedeutet nun für die einzelne Produktivgruppe, daß alle in ihr mitwirkenden Einheiten sich gegen ein Opfer ersetzen lassen, das der gesellschaftlichen Grenzbedeutung einer Einheit gleicher Art entspricht. Deshalb besteht gegen die Kumulation der Grenzwerte der Einheiten innerhalb einer Produktivgruppe kein Bedenken, wenn es sich um Massengüter handelt.

Die Vertauschbarkeit der Produktiveinheiten innerhalb der ganzen Gesellschaftswirtschaft und die daraus folgende Ersetzbarkeit und anderweitige Verwendbarkeit der Glieder einer Produktivgruppe hat aber bei den Massengütern noch andere wichtige Folgen. Allgemein betrachtet, bewirkt die Ersetzbarkeit eines Elementes, daß sein Verlust die Produktion nicht unmöglich macht: Er zwingt uns nur zu Opfern im Dienste der Wiederbeschaffung. Die anderweitige Verwendbarkeit der Produktivgüter hat zur Folge, daß beim Entfall eines Gliedes, dessen Wiederbeschaffung unmöglich ist oder allzu hohe Kosten verursacht, oder bei sonstiger Störung der beabsichtigten Produktion die verbleibenden Elemente nicht nutzlos werden; sie können in anderen Kombinationen, wenn auch vielleicht mit geringerem Effekt, Verwendung finden. Daraus lassen sich Grenzen bestimmen für jenen Teil des Gruppennutzens, der von der Verfügung über das einzelne mitwirkende Element abhängig ist. Diese Quote ist niemals größer als die Opfer der Wiederbeschaffung des betreffenden Stückes, denn mehr hängt auf keinen Fall von der Verfügung gerade über dieses Stück ab. Sie ist niemals kleiner als der Nutzen, den das betreffende Stück in einer anderen, noch offenstehenden Verwendung leisten könnte; denn wäre sie kleiner, dann wäre jene andere Verwendung nützlicher und hätte von vornherein getätigt werden müssen, würde also (unter den aller ökonomischen Theorie zugrunde zu legenden Voraussetzungen der Statik und des allseitigen rationellen Handelns) die ins Auge gefaßte Verwendung ausschließen. Ferner ist in Rücksicht zu ziehen, daß unter den Bedingungen der Statik die Nutzgrößen, die den einzelnen Elementen auf Grund des Gruppennutzens zuzurechnen sind, in ihrer Summe weder größer noch kleiner sein können als der Gruppennutzen, d. h. als der

Nutzen des Produktes, das aus dem Zusammenwirken hervorgeht. Dieser Satz ist nicht ganz so selbstverständlich, wie er auf den ersten Blick scheinen mag; er ist auch Gegenstand von Zweifeln und Angriffen gewesen. Trotzdem aber ist er richtig. Denn wäre der Nutzen des Produktes größer als die den Produktionselementen zuzurechnenden Nutzgrößen, so würde dies (unter den Bedingungen der Statik) beweisen, daß in dem betreffenden Produktionszweige noch ein durch Konkurrenz nicht ausgeglichener Sondergewinn erzielt wird, daß also eine weitere Ausdehnung dieses Produktionszweiges rationell ist, was der Voraussetzung widerstreitet, daß die Wirtschaft sich im Gleichgewicht befinde. Wäre aber der Nutzen des Produktes geringer als der Nutzen der Elemente, dann wäre dies ein Anzeichen für die wirtschaftliche Unzweckmäßigkeit der Produktion, da der höhere Nutzen der Produktionselemente ihnen nur im Hinblick auf die Verwendbarkeit in anderen Produktionen zukäme, die dann offenbar einen höheren Ertrag liefern würden. Daß also die Summe der Nutzgrößen der Produktionselemente gleich sein muß dem Nutzen des Produktes, ermöglicht uns die Ableitung weiterer eingrenzender Momente für die Bestimmung eben jener Nutzgrößen. Der Nutzanteil keines Produktionselementes kann größer sein als der Rest des Produktnutzens, der nach Abzug der Mindestnutzgrößen der übrigen Produktionselemente verbleibt. Im Zusammenhang mit der vorhin abgeleiteten Regel bedeutet dies: Der Nutzen eines Elementes einer Produktivgruppe ist höchstens so groß wie der Produktnutzen minus der Summe aller jener Nutzgrößen, die von den anderen Produktionselementen in irgendwelchen anderen Verwendungen erzielt werden können. Der Nutzen eines Produktionselementes kann aber auch niemals kleiner sein als der Raum, den die Höchstenutzen der anderen Produktionselemente vom Produktnutzen übrig lassen, weil sonst die Summe der Nutzen der Produktionselemente den Produktnutzen nicht ausfüllen würde. Dies bedeutet: Der Nutzen jedes Elementes einer Produktivgruppe ist mindestens so groß wie die Differenz zwischen dem Produktnutzen und der Summe der Ersetzungsoffer, die beim Verlust der anderen Produktionselemente aufzuwenden wären.

Auf diese Weise gewinnt man zwei Paare von eingrenzenden Bestimmungsgründen für die Nutzgröße, die jedem einzelnen Produktionselement mit Rücksicht auf seine Bedeutung für den zu erzielenden Produktnutzen zuzurechnen sind. Das eine Paar wird geliefert durch den Einfluß des Momentes der anderweitigen Verwendbarkeit, das andere Paar durch den Einfluß des Momentes der (mit Opfern verbundenen) Ersetzbarkeit von Gruppengütern. Aus dem Wesen jeder Doppelbegrenzung folgt, daß stets die engeren Grenzen, also die einander nächstgelegenen Grenzpunkte, praktische Wirksamkeit erlangen.

An dieser Stelle braucht das Problem der Zurechnung nur so weit behandelt zu werden, als es für die Einkommensbildung und im besonderen für die Größenbestimmung der Einkommensarten wichtig ist. Daneben gibt es eine Anzahl von Teilfragen, die von großer grundsätzlicher Bedeutung sind, deren Lösung aber keine wesentlichen Folgen für die Hauptprobleme der Einkommensbildung hat. Diese Fragen können hier außer Betracht bleiben.

Bei den Gütern massenhaften Vorkommens und umfassender wirtschaftlicher Verwendung sind in der Volkswirtschaft einzelne Verwendungsmöglichkeiten in großer Zahl und ganz feiner Abstufung des Nutzertrages vorhanden. Die Nutzdifferenz zwischen der wenigst wichtigen Verwendung eines Produktionselementes, die tatsächlich stattfindet, und der wichtigsten unter jenen, die als nicht genügend ertragreich bereits nicht mehr stattfinden, ist also hier äußerst gering. Die wenigst wichtige Verwendung, die tatsächlich stattfindet, bestimmt das Ersetzungsoffer für alle Produktionselemente der betreffenden Art; denn

wenn in irgendeiner Produktivgruppe ein Produktionselement dieser Art ausfällt, wird das Stück aus der wenigst wichtigen Verwendung fortgenommen und der Ausfall damit ersetzt. Die wichtigste noch offenstehende Verwendungsmöglichkeit aber bestimmt den Nutzen, mit dem ein Gut der betreffenden Art sich anderweitig, d. h. außerhalb der bestehenden Produktivgruppen, verwenden läßt. Daß die Differenz zwischen dem Nutzen der letzten noch vorgenommenen und der ersten nicht mehr vorgenommenen Verwendung gering ist, bedeutet also: Die Untergrenze, die aus anderweitiger Verwendbarkeit folgt, liegt nahe bei der durch Ersetzbarkeit gegebenen Obergrenze. Mit anderen Worten: Bei den Massengütern wird die eingrenzende Wirkung zur bestimmenden. Damit ist jeder Anteil einer Produktionsmitteleinheit, die zu den Massengütern gehört, genau fixiert. Also sind die Anteile der Einheiten des einen Faktors von den Anteilen der Einheiten des anderen Faktors vollkommen geschieden, die Isolierung der einzelnen Quoten erreicht. In seinem „Natürlichen Wert“ hat WIESER die einzelnen Produktivgruppen als Gleichungen eines Systems dargestellt und damit die anschaulichste Methode der Erläuterung dieses Sachverhaltes entwickelt.

Diese Isolierung ist möglich, obwohl kein Faktor einer Einzelverwendung fähig ist. „Niemals... kann es uns gelingen, weder die Kraft noch den Stoff für sich allein zu beobachten und dadurch die Wirkungen zu bemessen, deren sie selbständig fähig wären.“ (Natürlicher Wert, S. 86.) Wir kennen nur gruppenweise Verwendung der Güter, bei jeder Verwendung also besteht die gleiche Schwierigkeit der Isolierung; jedes Element muß sich technisch mit Elementen anderer Art zusammenfinden, um wirksam zu sein. Die Voraussetzung anderweitiger Verwendbarkeit ist also, daß sich stets für jedes freigesetzte Element auch andersartige Elemente finden, mit denen es in entsprechend nutzbringender Weise zusammenwirken kann. Ebenso könnten wir niemals für ein ausgefallenes Glied ein bestimmtes Ersetzungsoffer angeben, wenn nicht die Komplementärelemente des zum Ersatz herangezogenen Stückes mit Sicherheit andere, ihnen komplementäre Güter finden würden, mit denen sie in (fast) gleich nutzbringender Weise zu einer Produktivgruppe vereinigt werden.

Selbst bei Massengütern aber wären die Unterbringungsmöglichkeiten für freigesetzte Stücke nicht in so hohem Maße gegeben, wenn immer ganz neue Produktivgruppen gebildet werden müßten und man also darauf angewiesen wäre, die freigesetzten Elemente mit solchen Komplementärelementen zu vereinigen, die bisher überhaupt nicht in Benutzung standen. Dies ist aber nicht der Fall, und zwar deshalb nicht, weil die verwendbare Einheitenzahl eines bestimmten Faktors in einer bestimmten Produktivgruppe nichts absolut Starres ist. (Fast) jede Produktivgruppe kann mit Einheiten eines bestimmten Faktors stärker oder schwächer gesättigt werden. Das Eintreten einer neuen, anderswo freigesetzten Einheit eines Faktors in eine Produktivgruppe erfordert nur eine Umdisposition des technischen Zusammenwirkens im (umgekehrten) Sinne des früher entwickelten Beispiels. Allerdings wird die neue Einheit niemals durch ihren Zutritt das Produkt um ganz den gleichen Betrag steigern, um den die vorangegangene Einheit gleicher Art den Ertrag gesteigert hat. Aber bei Massengütern findet sich immer eine Verwendung, die noch so nutzbringend ist, daß die Senkung des Grenznutzens gleich Null gesetzt werden darf. Daran hat die zweckmäßige Umdisposition besonderen Anteil, weil sie das Ersetzungsoffer mindert: Der neu hinzugekommene Arbeiter braucht nicht etwa mit Hilfsdiensten für die Feldarbeiter beschäftigt zu werden, sondern er kann durch die Umdisposition der Arbeit auf dem Boden selbst Feldarbeiter werden. Umgekehrt angesehen: Das Ersatzopfer wird dadurch verringert, daß die Heranziehung des zum Ersatz

ausersehenen Stückes nicht immer die Produktivgruppe, der es bisher angehört hat, zu sprengen braucht. Durch Umdisposition der verbliebenen Einheiten kann die Gruppe produktionsfähig erhalten werden. Auf diese Weise wird die Verwendbarkeit der verbliebenen Stücke bis auf einen zu vernachlässigenden Rest gesichert.

Die Wirkungen der Ersetzbarkeit und anderweitigen Verwendbarkeit auf der einen Seite, der Möglichkeit der technischen Umdisposition auf der anderen Seite greifen also ineinander, um die Quotenbestimmung für die einzelnen Faktoren zu ermöglichen. Das Moment der Umdisposition wirkt — das ergibt sich aus früher Gesagtem — um so stärker, je kleiner die Einheit des betreffenden Faktors ist. Dies weist auf den Grund hin, warum man in der Zurechnungstheorie zur Vorstellung unendlich kleiner Einheiten gegriffen hat.

Bei den Massengütern kann man annehmen, daß die Obergrenze des Nutzens der Produktionsmitteleinheit mit der Untergrenze zusammenfällt, so daß nur eine von beiden als Bestimmungsfaktor angegeben zu werden braucht. Die Obergrenze ist jener Teil des Produktnutzens, der von der Mitwirkung der letzten noch verwendeten Einheit des Produktionsfaktors abhängt. In einer Gesellschaftswirtschaft, in der die Bedeutungsgröße der angebotenen Güter und Leistungen die Größe der Einkommen der Anbieter bestimmt, kann demnach für die Hauptproduktionselemente, die alle den Charakter von Massengütern besitzen, folgende Regel ausgesprochen werden: Die auf ihnen beruhenden Einkommen richten sich nach der Bedeutung der letzten noch verwendeten Einheit des betreffenden Faktors für die Erzielung des Produktionsertrages.

Ein inhaltsgleicher Satz wurde vorhin schon aus allgemeinen Erwägungen abgeleitet. Der Gedankengang, der dazu führte, war die einfache Erkenntnis, daß auf die Nutzung eines Gutes verzichtet wird, wenn es nicht das einbringt, was es kostet, und daß die Investition von Gütern in eine bestimmte Verwendungsart vermehrt wird, wenn bisher jedes Gut größeren Nutzen geliefert als Kosten verursacht hat. Es war im Kern das gleiche Prinzip, mit dessen Hilfe die Lösbarkeit des Zurechnungsproblems gezeigt werden konnte. Und dies eben war das Ziel der Erwägungen über die Aufstellung des Gruppenwertes auf die einzelnen Elemente: zu zeigen, daß der Grenzgedanke seine Brauchbarkeit als Grundlage einer verkehrswirtschaftlichen Einkommenstheorie nicht dadurch verliert, daß man es dabei nicht mit isoliertem Nutzen einzelner Güter, sondern in jedem einzelnen Falle mit dem Nutzen von Gütergruppen zu tun hat. Arbeit, Boden und Zeit sind die materiellen Grundelemente, mit denen wir bei zweckmäßiger Gestaltung unserer äußeren Daseinsbedingungen zu rechnen haben. Jedes einzelne dieser Grundelemente ist für unsere materielle Lebensgestaltung von absoluter Wichtigkeit; der Versuch, die Wichtigkeit eines Faktors im ganzen gegen die Wichtigkeit der anderen Faktoren abzugrenzen, muß notwendig scheitern. Nun zeigt sich aber, daß wir es niemals mit einem Faktor als Ganzem zu tun haben und daß die Bedeutung begrenzter Mengen des einzelnen Faktors eben nicht nur von dem unendlichen Gesamtnutzen, sondern auch von der endlichen Zahl der vorhandenen Einheiten des betreffenden Faktors abhängt. Diese Menge der Einheiten wird zur Grundlage der Nutzenbestimmung der einzelnen Einheit. Dabei ist allerdings immer vorausgesetzt, daß die übrigen Faktoren vorhanden sind. Das darf aber auch vorausgesetzt werden. Denn die uns gestellte Frage lautet nicht: Wie groß muß das Arbeitseinkommen sein, unabhängig davon, ob es Boden gibt? Oder: Wie groß muß die Grundrente sein, unabhängig davon, ob es Arbeit gibt? Eine solche Frage wäre natürlich nicht zu beantworten, denn wenn es keine Arbeit gibt, dann gibt es keine Grundrente, und wenn es keinen Boden gibt, dann gibt es keinen Lohn. Sondern

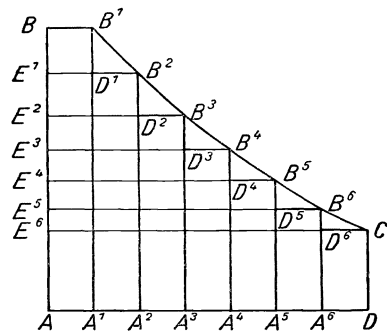
wir können und müssen nur die Abhängigkeit der einzelnen Einkommensarten von der Ausstattung der Volkswirtschaft mit verschiedenen Produktionsfaktoren erkennen. Da aber lehrt uns der Grenzgedanke: Die Größe einer Einkommensart sinkt mit der Menge des Faktors, auf dem sie beruht, und steigt mit der Menge der übrigen Faktoren.

Enthält eine Produktivgruppe Güter, die nicht Massengüter sind, so bestimmt für diese die Bedeutung der letzten noch verwendeten Einheit nicht eindeutig den Preis jeder Einheit, sie bildet dann nur die Obergrenze, zu der als Untergrenze die Bedeutung der ersten nicht mehr gedeckten Verwendungsmöglichkeit tritt. Diese beiden Grenzpunkte der Preisbildung können bei Nicht-Massengütern — die man nach dem Vorgange WIESERS zweckmäßig spezifische Güter nennt — weiten Abstand voneinander haben. Um innerhalb dieses Abstandes den Preis zu bestimmen, hat sich die Theorie an dem Grenzfall orientiert, daß jedes Element der Produktivgruppe nur einmal vorhanden sei und sich außerhalb der Produktivgruppe überhaupt nicht verwenden lasse. Für die Zurechnungstheorie bildet die Wertbestimmung in diesem Grenzfall das Kernproblem, ohne dessen Lösung sie nicht zu letzter Klarheit gelangen kann; für die Einkommenslehre dagegen ist die Zurechnung an spezifische Güter von geringem Belang. Zwar gehen auch die Preise spezifischer Güter in Einkommen über, auf die Gesamteinkommensverteilung aber können sie nur unerheblichen Einfluß ausüben, denn von jedem Produktionsfaktor gehört der weitaus größte Teil der Einheiten den Massengütern an. Das gilt besonders auch vom Boden, obwohl es bei diesem oft bezweifelt wird. In der Tat ist ein Bodestück, das im Zusammenwirken mit Arbeits- und Kapitalmengen für eine bestimmte Produktion genutzt wird, meist weniger leicht ersetzbar als diese Arbeits- und Kapitalmengen. Zum Teile rührt dies daher, daß technisch der Boden mit der einmal begonnenen Form der Produktion besonders starr verbunden ist; vor allem aber ist Boden in viel geringerem Maß eine vertretbare und deshalb typisierbare Ware als die meisten beweglichen Güter, die der Produktion dienen. Neben seinen chemischen Eigenschaften kommt seine Lage, diese wieder als Voraussetzung des Klimas und als Verkehrslage, in Betracht. Daraus ergeben sich so viele Kombinationen wirtschaftlich wesentlicher Eigenschaften, daß jedes Bodestück zunächst einmal als ein individuelles Gut betrachtet werden muß. Im einzelnen Falle mag daher vorübergehend die Aufteilung des gemeinsamen Nutzens an den Boden und an die übrigen Kapitalgüter nicht nach jenen Regeln sich richten, die aus der Ersetzbarkeit und anderweitigen Verwendbarkeit komplementärer Güter folgen. Im ganzen aber und auf die Dauer besteht für den Boden auf der ganzen Welt ein einheitlicher Markt, der für jeden Sonderzweck, zu dem Boden benötigt wird, zahlreiche Stücke entsprechender Qualität und für jedes Bodestück besonderer Qualität zahlreiche Verwendungsmöglichkeiten liefert. Der Boden kann nicht von einem Land ins andere gebracht werden, wohl aber können die beweglichen Produktionsmittel jeweils zu jenem Boden gebracht werden, der für die beabsichtigte Produktion der geeignetste ist. Dies genügt, um die Konkurrenz der verschiedenen Teile des Weltbodens um die Verwendungsmöglichkeiten und die Konkurrenz der Verwendungsmöglichkeiten um die Bodenteile aufrechtzuerhalten. Diese Einheit des Angebots und der Nachfrage und die dadurch geschaffenen Substitutionsbeziehungen prägen dem Weltboden den Charakter des Massengutes auf. Aus diesem Charakter folgt, daß auf die Dauer und im Durchschnitt auch der Bodenanteil am Produktnutzen sich nach den gleichen Regeln bestimmt wie der Anteil von Kapital und Arbeit. In einer bestimmten, bereits begonnenen Produktion mag der Bodenbesitzer in der Lage sein, die Grundrente so stark zu steigern, daß sie viel größer wird als bei

anderer Bodennutzung möglich wäre; er nutzt dann die Tatsache aus, daß der Unternehmer der Produktion eine Auswechslung des Bodens nicht vornehmen kann. In einem bestimmten Lande mag die Grundrente weit unter die Bedeutung sinken, die dem Boden für die in Angriff genommene Produktion wirklich zukommt, weil es zu schwer ist, andere Produktionen ins Land zu ziehen und daher in der übrigen Welt bestehende Bodennachfrage auszunützen. Auf die Dauer wird sich das immer ausgleichen, es sei denn, daß es sich beim Verwendungszweck und bei der Bodenqualität um Singularitäten handelt. Dies aber kommt, wenn auch vielleicht weniger häufig, bei der Arbeit gleichfalls vor, nämlich bei Kräften von ganz seltener Qualifikation und bei Verwendungsmöglichkeiten für solche Kräfte.

Wegen der geringen Bedeutung, die der Zurechnung an spezifische Güter für die Einkommenslehre zukommt, kann auf ihre Klarlegung an dieser Stelle verzichtet werden. Der Verfasser darf wohl zu diesem Punkt auf frühere Arbeiten verweisen¹⁾.

Jede der Haupteinkommensarten ist also ihrer Größe nach durch das gleiche Prinzip bestimmt: durch die Bedeutung des Nutzens, der von der letzten Einheit des zugrunde liegenden Produktionsfaktors abhängt. Man hat sich in der Theorie gewöhnt, dies als das Prinzip der Grenzproduktivität zu bezeichnen und es nach dem Vorgang von CLARK an Hand einer geometrischen Darstellung mit Hilfe eines Koordinatensystems anschaulich zu machen. Man trägt auf der Abszisse AD die Einheiten jenes Faktors auf, der die Grundlage des zu berechnenden Einkommens bildet (AA_1, A_1, A_2 usw.). Auf der Ordinate AB werden Strecken abgeteilt, die den Zuwachsen an Produkt²⁾ entsprechen, wie sie von der Vermehrung dieses Faktors zu erwarten sind (BE_1, E_1E_2, E_2E_3 usw.). Darauf zeichnet man die Kurve (B_1C), die angibt, wie das Produkt beim Zusatz von Einheiten des betreffenden Produktionsfaktors sich vermehrt. Die Kurve bricht an einer bestimmten Stelle (C) ab, nämlich dort, wo man die letzte der vorhandenen Einheiten als zugesetzt annimmt. Fällt man von diesem Punkt eine Senkrechte (CD) auf die Abszisse, so bezeichnet die Länge dieser Senkrechten, also der Abstand des Punktes von der Abszisse, den Preis, den die Einheit des Produktionsfaktors erzielt. Diese Senkrechte entspricht nämlich der Größe des Zuwachses zum Gesamtprodukt, der von der letzten Einheit des Faktors abhängig ist.



Es handelt sich nicht um die Darstellung der Mengengröße, sondern der Wertgröße, d. h. hier der Preisgröße des Produktes. Die Fläche ABB_1CD stellt das Gesamtprodukt dar. Fällt man von C eine Senkrechte auf die Ordinate AB , so schneidet diese ein Rechteck AE_6CD ab, das dem Anteil des Faktors am

¹⁾ Der Meinungsstreit zwischen BÖHM-BAWERK und WIESER über die „Grundsätze der Zurechnungstheorie“, Arch. für Sozialwissenschaft, Bd. 46, Heft 2; „Grundprobleme der funktionellen Verteilung des wirtschaftlichen Wertes“. Jena, 1923.

²⁾ In der früheren Arbeit des Verfassers „Grundprobleme der funktionellen Verteilung des wirtschaftlichen Wertes“ war bei Darstellung der CLARKSchen geometrischen Konstruktion durch Irrtum die fehlerhafte Angabe unterlaufen, daß auf der Ordinate die Einheiten des anderen Produktionsfaktors abzutragen seien. Dieser Irrtum sei hiemit ausdrücklich richtiggestellt.

Gesamtprodukt entspricht, denn jede Einheit des Produktionsfaktors erzielt den Preis, der dem von der letzten Einheit abhängigen Produktzuwachs entspricht. Dabei wird deutlich, daß die Größe der Zuwachseinheiten des Produktionsfaktors als infinitesimal angesehen werden muß, so daß die Punkte B_6 und D_6 nicht unterschieden zu werden brauchen.

Die Fläche $E_6B B_1C$ stellt den Anteil der übrigen Produktionsfaktoren dar. Dies ergibt sich aus der Tatsache, daß diese Fläche den Rest des Gesamtproduktes bedeutet, der nach Abzug des Anteiles des ersten Produktionsfaktors übrig bleibt.

Der Vorteil dieser geometrischen Darstellung liegt nicht nur darin, daß das Prinzip der Grenzproduktivität überhaupt sehr anschaulich gemacht wird. Die Darstellungsweise leistet noch den besonderen Dienst, daß sie die gleichförmige Wirksamkeit dieses Prinzips für alle Einkommensarten darstellt. Man kann den Arbeitsfaktor in Strecken der Abszisse AD darstellen; dann bedeutet $A E_6CD$ den Anteil des Arbeitslohnes am Gesamtprodukt, $E_6B B_1C$ den Anteil von Boden und Kapital. Oder man trägt die Bodeneinheiten auf der Abszisse AD auf; dann bedeutet das Rechteck die Grundrente und die obere Teilfläche den Anteil von Kapitalvergütung und Lohn. Entsprechendes gilt, wenn Kapitalzuwachs auf der Linie AD abgetragen werden. In jedem dieser Fälle werden die auf AB abzutragenden Strecken verschieden sein, weil von den Zuwachsen der einzelnen Faktoren verschieden große Produktzuwachs abhängen. Verschieden ist daher auch die Senkung der Kurve B_1C und damit die Größe des Rechteckes $A E_6C D$ wie der oberen Fläche. Das quantitative Ergebnis also wird, was ja auch nicht anders sein kann, jedesmal verschieden ausfallen. Die Form aber, in der sich die Einkommen darstellen, bleibt sich ebenso gleich wie das regulierende Prinzip. Eine Durchdenkung der Darstellungsmethode zeigt leicht, daß hier abwechselnd alle Einkommen als „absolut“ bestimmt und als Differentialeinkommen erscheinen, wobei sie im ersten Falle durch das Rechteck $A E_6CD$, im zweiten Falle durch die Figur $E_6B B_1C D$ vertreten sind.

An dieser Stelle ist es nicht möglich, die vorgetragenen Ansichten auch nur gegen die wichtigeren Einwände zu verteidigen, denen sie in früheren Formulierungen begegnet sind. Nur zwei Gedanken von besonders hoher grundsätzlicher Bedeutung, die sich gegen das Prinzip der Lehre von der Bestimmung der Einkommen durch Grenzproduktivität richten, sollen hier erörtert werden.

Eine Reihe von Theoretikern wendet sich gegen die Auffassung der Tauschwirtschaft als einer Einheit in dem Sinne, daß sie wie eine große Privatwirtschaft angesehen werden dürfe, was zur Ableitung der Grenzproduktivitätstheorie notwendig war. Hier spielt vor allem die am wirkungsvollsten von AMONN vertretene Ansicht eine Rolle, daß die Tauschwirtschaft zu Unrecht als eine Wirtschaft betrachtet werde. Daneben scheint bei manchen Vertretern dieses Argumentes auch eine Unklarheit mitzuwirken, die BÖHM-BAWERK geschaffen hat, als er in der Zurechnungstheorie eine grundsätzliche Scheidung von Preis- und Wertlehre und eine „zweistufige“ Erklärung für die Preiserscheinungen als notwendig bezeichnete.

Zweitens kommt die neuerdings stark verbreitete Neigung in Betracht, die Wertlehre als überflüssigen Ballast über Bord zu werfen und sich auf eine Preistheorie zu beschränken. Hervorragende Theoretiker, wie CASSEL, LIEFMANN und DIETZEL haben dieser Selbstbeschränkung der ökonomischen Theorie das Wort geredet. Die Tendenz dazu verbündet sich wirksam mit einem opportunistisch begründeten ökonomischen Objektivismus, indem man die psychologische Fundierung der ökonomischen Theorie, wie die Grenznutzenlehre sie gibt, für nicht zweckmäßig erklärt, auch wo man glaubt, ihr nicht geradezu Fehlschlüsse vorwerfen zu können. Die Zurechnungstheorie wird meist als ein Beispiel dafür

bezeichnet, welche überflüssigen Komplikationen die Werttheorie auf der Grundlage des Subjektivismus verursache.

Die Tauschwirtschaft ist gewiß keine Wirtschaft im eigentlichen Sinne, denn ihr fehlt das einheitliche Subjekt, wie es in der Wirtschaft des Individuums, und der einheitlich zusammengefaßte Wille, wie er in jeder gemeinsamen Wirtschaft mehrerer Haushaltsangehöriger vorhanden ist. Sie kann aber als eine Quasiwirtschaft angesehen werden, d. h. so betrachtet werden, als ob sie eine Wirtschaft wäre. Dies ist möglich, weil die Marktbeziehungen der Tauschwirtschaft so wirken, als ob sie von einem einheitlichen Willen regiert würde. Für die Zweckmäßigkeit einer solchen Betrachtung sprechen folgende Gründe:

In der Tauschwirtschaft wie in der Einzelwirtschaft werden die wirtschaftlichen Handlungen der Menschen gelenkt durch Bedeutungsgrößen, die den Gütern zugeordnet werden, durch Güterwerte. Stellt man sich eine große Einzelwirtschaft vor, die den Haushalt einer ganzen Anzahl von Personen umfaßt, etwa eine Großoikowirtschaft oder auch eine kommunistische Gesellschaftswirtschaft, und nimmt an, daß das richtunggebende Wirtschaftsziel die bestmögliche Befriedigung aller subjektiven Bedürfnisse der einzelnen Gesellschaftsglieder ist, dann werden die einzelnen Güter von dem leitenden Subjekt (dem individuellen Wirtschaftsleiter oder der Wirtschaftszentrale) so bewertet werden müssen, wie dies auch dem Preisverhältnis der Güter in einer gleich versorgten Tauschwirtschaft entsprechen würde, die gleiche Bedürfnisse zu befriedigen hätte. Die Güterwerte in jeder rationell geleiteten Planwirtschaft, deren ausschließliches Ziel die bestmögliche Befriedigung der subjektiven Bedürfnisse ist, stimmen also (der Relation nach, auf die es allein ankommt) überein mit den Güterpreisen einer Tauschwirtschaft, wenn die Produktionsmöglichkeiten und die zu befriedigenden Bedürfnisse gleich sind. Dabei ist es sogar nicht einmal notwendig, daß die Bedürfnisse im Maße ihrer subjektiven Stärke zur Befriedigung gelangen; eine Qualifizierung der einzelnen Bedürfnisse je nach ihrem Träger, wie sie in der Tauschwirtschaft durch die Verschiedenheit der Einkommen erfolgt, braucht nicht ausgeschlossen zu sein, nur muß der gleiche Qualifikationsmaßstab, der in der Tauschwirtschaft durch Einkommensverschiedenheit wirksam ist, in der Planwirtschaft vorausgesetzt werden, wo er im Wege bewußter Bevorzugung bestimmter Gesellschaftsglieder angewendet werden kann.

Diese wichtige Erkenntnis, daß die Organisationsform der Wirtschaft als solche an den Bedeutungsgrößen der Güter nichts ändert, läßt sich auf zwei Wegen als richtig erweisen. Die Preise sind der Ausdruck der durchschnittlichen Bedeutung, die den einzelnen Gütern für die Befriedigung der subjektiven Bedürfnisse der Menschen zukommt. Das ergibt sich sehr klar aus der Entstehung der Preise, wie sie durch das bekannte Schema der Grenznutzentheorie in unwiderlegter, wenn auch neuerdings oft nicht richtig gewürdigter Weise auseinandergesetzt ist. Eine Planwirtschaft, die sich die bestmögliche Befriedigung der subjektiven Bedürfnisse der ihr angehörenden Menschen zum Ziele setzt, muß gleichfalls den Gütern Bedeutung beilegen, nach Maßgabe der Wichtigkeit, die sie für die Befriedigung jener Bedürfnisse haben, und sie muß die Verschiedenartigkeit der subjektiven Bedürfnisse durch eine Durchschnittsberechnung ausgleichen. Schon aus dieser einfachen Überlegung ergibt sich, daß die den Gütern zugeordneten Bedeutungsgrößen in beiden Fällen nicht verschieden sein können, wenn die sachlichen und persönlichen Voraussetzungen der Wirtschaft die gleichen sind.

Zu diesem Ergebnis kommt man auch auf indirektem Wege. In einer ideal funktionierenden Verkehrswirtschaft geschehen notwendigerweise die gleichen Handlungen, die eine rationelle Planwirtschaft mit gleicher Ausstattung und

gleichen Versorgungsaufgaben vollziehen muß. In der Verkehrswirtschaft kann nämlich grundsätzlich jeder, der an der Handlung eines anderen ein Interesse hat, diesen anderen durch ein dem Interesse entsprechendes Angebot zu dieser Handlung veranlassen, es sei denn, daß ein stärkeres Gegeninteresse in der Volkswirtschaft vorhanden ist. Dadurch werden die Handlungen aller in die Richtung der stärksten Interessen, der dringendsten Bedürfnisse gelenkt. Daß praktisch die reale Tauschwirtschaft keineswegs diese optimale Bedürfnisdeckung erreicht, liegt nicht nur an der Verschiedenheit der Einkommen — von der aus einem vorhin angedeuteten Grunde hier abzusehen wäre —, sondern vor allem an gewissen Organisationsmängeln, welche die reale Tauschwirtschaft von der idealen unterscheiden. Diese Organisationsmängel kommen aber für die abstrakten Überlegungen, die zur Erkenntnis der Grundtendenzen durch Annahme eines vollkommen rationellen Handelns führen sollen, nicht in Betracht.

Die wirtschaftlichen Handlungen der Menschen werden unter den komplizierten Bedingungen der modernen Wirtschaft durch die Bedeutungsgrößen gelenkt, die man den Gütern beilegt. Diese Bedeutungsgrößen setzen den Menschen die Hilfsziele, die Orientierungspunkte, ohne die sie im ungeheuren und unübersichtlichen Raum des modernen Wirtschaftsapparats das Bewußtsein der Richtung verlieren würden. Die Bestimmung der menschlichen Handlungen durch die Bedeutungsgrößen der Güter ist eindeutig. Geschehen die gleichen Handlungen, dann müssen auch die Bedeutungsgrößen der Güter gleich sein. Da in der idealen Tauschwirtschaft die gleichen Handlungen geschehen wie in einer vollkommen rationellen Planwirtschaft, so müssen auch den Gütern die gleichen Bedeutungsgrößen beigelegt werden.

Damit ist aber zugleich auch angedeutet, warum die Betrachtung der Tauschwirtschaft als einer Quasiwirtschaft und die Ausbildung einer Lehre von den Bedeutungsgrößen der Güter schlechthin, einer Wertlehre, zweckmäßig ist. Die Analyse der tauschwirtschaftlichen Vorgänge geht immer mehr von der Absicht aus, die einzelnen Erscheinungen unter dem Gesichtspunkt einer immanenten Zielstrebigkeit des Wirtschaftsmechanismus zu beurteilen, die besondere Funktion zu erkennen, die ihnen im Hinblick auf die Tendenz der Wirtschaft zur Verwirklichung einer bestmöglichen Bedürfnisbefriedigung zukommt. Diese „funktionale“ Betrachtung der Tauschwirtschaft macht deren ständige Vergleichung mit einer Planwirtschaft erforderlich, weil eben eine immanente Zielstrebigkeit am besten beim Vergleich mit einem bewußten, auf das gleiche Ziel gerichteten planmäßigen Handeln erkannt werden kann. Dies begründet zunächst einmal das Bedürfnis, das der Tauschwirtschaft und der Planwirtschaft Gemeinsame in den Vordergrund zu stellen und die Begriffsbildung diesem Bedürfnis anzupassen, also die Tauschwirtschaft als eine Quasiwirtschaft zu bezeichnen und zu behandeln. Aber der Vergleich zwischen Tauschwirtschaft und Planwirtschaft kann mit der erwünschten Intensität nur dann durchgeführt werden, wenn nicht nur die wirtschaftlichen Handlungen, sondern auch die Preise, die diesen Handlungen die Richtung geben, zu den Erscheinungen der Planwirtschaft in Beziehung gesetzt werden. Dazu gehört aber eine Lehre von den Bedeutungsgrößen der Güter schlechthin. Wir können die Funktion der Preise nur begreifen, wenn wir die Preise als eine Erscheinungsform von Güterwerten auffassen, die auch außerhalb der Tauschwirtschaft gelten. Weil funktionale Betrachtung der Preiserscheinungen bei BÖHM-BAWERK und CLARK die Forderung genügt, ist zu viel fruchtbarer als die gleichartige Betrachtung im System GUSTAV CASSELS, der mit Recht als der wirksamste Verbreiter einer „teleologischen“ Preistheorie gilt, aber durch Ablehnung des Wertbegriffs diese einer notwendigen Vertiefung beraubt hat.

Die Bedeutung der Güter liegt der Einkommensverteilung der Verkehrswirtschaft zugrunde. Die Einkommensbildung der Tauschwirtschaft ist ein Verteilungsproblem, weil es sich darum handelt, den Anteil der einzelnen Produktionsbeteiligten an dem Sozialprodukt zu ermitteln, das aus dem Zusammenwirken der Produktionsfaktoren hervorgeht, die von jenen vertreten werden. Dieses Zusammenwirken geschieht durch Bildung von Produktivgruppen, die sich jeweils aus Teilen verschiedener Produktionsfaktoren zusammensetzen. Zur Erläuterung der Einkommensbildung mußte daher gezeigt werden, wie sich der gemeinsame Nutzen in jedem einzelnen Fall auf die mitwirkenden verschiedenenartigen Produktionselemente verteilt. Eine solche Untersuchung kann aber auch durchgeführt werden, ohne daß der unmittelbare Zweck einer Erklärung der tauschwirtschaftlichen Einkommensbildung damit verfolgt wird. Ganz allgemein ist die Frage berechtigt, wie sich die Bedeutung der einzelnen Güter feststellen läßt, nachdem sie unmittelbar nur im Nutzen des Produktes, also als gemeinsame Bedeutung einer Gütergruppe zutage tritt. Das Ergebnis solcher Überlegungen gilt dann nicht nur für die Tauschwirtschaft, sondern für jede rationelle Wirtschaft; die Zurechnungstheorie erscheint damit als eine allgemeine Theorie der „funktionellen Verteilung“. Besteht auch die wesentlichste praktische Bedeutung dieser funktionellen Verteilung darin, daß sie in der Tauschwirtschaft zur Grundlage der personellen Verteilung wird, so kann doch ihre theoretische Erkenntnis gerade auch für die Lehre von der Tauschwirtschaft nur dann das Erforderliche leisten, wenn ihre allgemeine Geltung erkannt wird. Denn um die Tauschwirtschaft verstehen und ihre Leistungen wie ihre Leistungsmängel würdigen zu können, müssen wir uns den Maßstab außerhalb ihrer selbst suchen. Deshalb ist es eine der größten Verirrungen der ökonomischen Theorie, daß eine Preislehre, und noch dazu eine funktionelle Preistheorie, für möglich gehalten wurde unter Verzicht auf eine Wertlehre. Gerade zur Vertiefung ihrer eigensten ökonomischen Ergebnisse tut der modernen Wirtschaftstheorie nichts mehr not als die Rückkehr zum Begriff des „Natürlichen Wertes“, dessen scharfe Herausarbeitung und berechtigte Betonung im Rahmen eines subjektivistischen Systems wir FRIEDRICH WIESER verdanken.

Der Einkommensbegriff im Lichte der Erfahrung

Von

Irving Fisher

Professor an der Yale-University, New Haven

Einführung

Die rasche Verbreitung, die die Einkommensbesteuerung in der Gegenwart gefunden hat, hat dem Studium des Einkommens einen neuen Impuls gegeben. Die Frage „Was ist Einkommen“ ist für Gesetzgeber, Verwaltungsbeamte, Richter, Statistiker und ebenso Nationalökonomem zur brennenden Frage geworden. Hier ein Zitat Professor WILLIAM W. HEWETTS¹⁾:

Nahezu zahllose strittige Fragen harren ihrer Beantwortung. Ist Einkommen der Geldbetrag, den man innerhalb eines Zeitabschnittes erwirbt, oder die Gütermenge, die man um dieses Geld kauft, oder die Befriedigung, die man beim Verbrauch solcher Güter erreicht. Sind solche Güter und Vorteile, die keine Geldleistungen erfordern, einzubeziehen, wie z. B. der Nutzen eines Wohnhauses, das vom Besitzer selbst bewohnt wird? Sollen die für zukünftigen Verbrauch beiseitegelegten Ersparnisse als Einkommen bezeichnet werden oder ist bloß der zum Verbrauch kommende Erwerb dazuzurechnen? Hat der Aktionär ein Einkommen erhalten, wenn eine Gesellschaft, anstatt Dividenden auszuschütten, ihre Reserven vergrößert? Wohin soll man Geschenke, Erbschaften, Dividenden, Wertzuwachs am Eigentum rechnen?

Viele, selbst Nationalökonomem, wie KLEINWÄCHTER²⁾, haben es in früheren Zeiten praktisch aufgegeben, diese Fragen zu beantworten. Dieselbe ablehnende Haltung wird von einem englischen Schriftsteller der jüngsten Zeit, dem Barrister-at-Law RAYMOND NEEDHAM, eingenommen³⁾:

„Die eigentliche Wurzel des Übels ist die Unmöglichkeit, Einkommen zu definieren, und das, glaube ich, wird so bleiben, in welche Worte auch immer die Sache gefaßt wird.“

Doch kann gezeigt werden, daß ein Begriff des Einkommens besteht, der alle Zweideutigkeiten klärt und der keinen Raum für Mißverständnisse oder Streit zwischen Steuereinhebern oder Steuerzahlern, Advokaten oder Richtern, Gesetzgebern oder Publikum zuläßt. Es ist dies der Einkommensbegriff, den ich im Jahre 1897⁴⁾ aufgestellt habe und den ich dann im Jahre 1906 in „The Nature of Capital and Income“ schärfer herausarbeitete und verteidigte. Ich glaube alle Artikel oder Bücher gelesen zu haben, die diesen Begriff umzustoßen versuchten, doch habe ich bis jetzt kein Argument gefunden, das ich nicht schon in „The Nature of Capital and Income“ erwähnt und erörtert hätte.

¹⁾ Definition of Income and its Application in Federal Taxation 1925, Westbrook Publ. Co., Philadelphia, S. 9.

²⁾ Das Einkommen und seine Verteilung. Leipzig, 1896, S. 11.

³⁾ „Income Tax. The Distinction between Capital and Income.“ The Accountant, 6. Juni 1925, S. 917.

⁴⁾ „The role of Capital in Economic Theory“, Economic Journal, Dez. 1897, S. 534 bis 537.

Der vorliegende kurze Artikel kann natürlich nicht die ganze Streitfrage erschöpfen. Ich kann darin nur die Hauptargumente herausheben und neue Beweise führen, die auf den praktischen Lehren der Schule der Erfahrung fußen. Jeder Leser, der noch Zweifel hegt, sei auf die oben erwähnten ausführlicheren Schriften verwiesen.

Was ist Einkommen?

Eine richtige Definition sollte zwei Anforderungen Genüge leisten. Sie soll für die wissenschaftliche Analyse brauchbar sein und soll mit dem volkstümlichen und instinktiv gewohnheitsmäßigen Sprachgebrauch in Einklang stehen, solange dies durchführbar und mit der ersten Forderung vereinbar ist. Vollkommene Übereinstimmung mit dem Volksgebrauch kommt natürlich aus dem einfachen Grunde, weil der Volksgebrauch unbestimmt und an sich widersprechend ist, nicht in Frage.

Aus diesem Grunde und aus noch viel wichtigeren Gründen kommt die Eignung für die wissenschaftliche Analyse immer in erster Linie für eine wissenschaftliche Definition in Betracht. In Wirklichkeit geht der Forscher nicht von einem Wort aus und versucht dann einen passenden Begriff dafür zu finden, sondern, im Gegenteil, er geht von einem Begriff aus und versucht dann erst das passende Wort für diesen Begriff zu prägen. Der Name ist bloß das Symbol für den gedanklichen Inhalt. Nie geht ein Physiker vom Wort „Wärme“ oder „Energie“ oder „Arbeit“ aus und sucht sich dann den Begriff aus dem Wörterbuch. Täte er das, so könnte er z. B. nicht von der „Wärme des Eises“ sprechen, denn in der gewöhnlichen Volkssprache gibt es keine Wärme des Eises, sondern nur Kälte. Selbstverständlich kann weder die Wissenschaft dem Sprachgebrauch Vorschriften machen, noch umgekehrt.

Mit zwei grundlegenden Begriffen haben wir es hier zu tun, erstens: mit einem Bestand an Gütern zu irgendeinem beliebigen Zeitpunkt, und zweitens: mit den aus dieser Gütermenge während eines bestimmten Zeitraumes fließenden Nutzleistungen. Das erstere nenne ich „Kapital“, das zweite „Einkommen“. Mit Rücksicht auf die Volkssprache möchte ich eine Streitfrage vermeiden und die Ausdrücke Kapital und Einkommen nur auf den Wert der beiden vorerwähnten Dinge (gewöhnlich in Geld ausgedrückt) beschränken, indem ich jene Dinge selbst einfach als „Menge von Gütern“ und „Nutz- oder Dienstleistungen“ bezeichne, wogegen niemand Einwendungen erheben kann. In diesem Artikel werde ich diese Worte nur in diesem Wertsinn gebrauchen, indem ich als Kapital „den Wert einer gegebenen Menge von Gütern“ und als Einkommen „den Wert einer gegebenen Menge von Nutzleistungen“¹⁾ bezeichne.

¹⁾ Siehe: "What is capital?" *Economic Journal*, Dezember 1896, S. 509 bis 534. Die hier ausgesprochenen Ansichten sind in "The Nature of Capital and Income", 1906, ausgearbeitet. Es kommt eine deutliche Tendenz, die klassischen Traditionen vom „Kapital“ zu verlassen und diese Definition anzunehmen, zum Durchbruch. Diese Tendenz hat in volkswirtschaftlichen Schriften einschließlich Textbüchern Ausdruck gefunden. Sogar HEWETT, der den hier vertretenen Einkommensbegriff nicht voll annimmt, nimmt den Kapitalsbegriff an. (Siehe *The Definition of Income and its Application in Federal Taxation*, S. 26 und 35.) In Wahrheit ist die „neue“ Definition wenig mehr als ein Zurückgreifen auf den Vor-ADAM-SMITH-Gebrauch und steht gewiß der modernen Geschäftspraxis näher. Siehe meine: "Precedents for Defining Capital", *Quarterly Journal of Economics*, Mai 1904, S. 386 bis 408; CANNANS "Early History of the Term Capital", ebendort März 1921, S. 469 bis 481; RICHARDS, R. D.: "The Early History of the Term Capital", ebendort Februar 1926, S. 329 bis 338.

Schließlich, glaube ich, werden wir erkennen, daß dieser Einkommensbegriff, vom Zweckmäßigkeitstandpunkt zumindest, der elementarste und wichtigste Begriff der Volkswirtschaftslehre ist.

Wir haben Einkommen den Wert von Nutzleistungen genannt. Aber was sind nun Nutzleistungen? Die Nutzleistungen eines Gutes sind die mit seiner Hilfe hervorgerufenen erwünschten Änderungen (oder Verhinderung der unerwünschten). So z. B. besteht die Nutzleistung eines Webstuhles darin, daß er Garn in Stoff verwandelt, was man eben weben nennt. Gleicherweise vollzieht ein Pflug die Nutzleistung, den Boden in bestimmter Weise zu verändern. Ein Wall oder Damm leistet den Nutzen, das Wasser am Überschwemmen des Landes zu hindern, ein Zaun, das Vieh vom Ausbrechen abzuhalten, eine Halskette, zu glänzen und das Licht zu reflektieren und so der Liebe zur Schönheit oder Eitelkeit des Besitzers Genüge zu tun. Eine Aktie oder ein Anteil an einer Eisenbahn vollbringt die Nutzleistung, dem Besitzer Bargeld einzubringen.

In "The Nature of Capital and Income"¹⁾ ist eine Anzahl anderer Versuche, das Einkommen zu definieren, angeführt, welche sich alle als unbefriedigend erwiesen haben. Viele von ihnen sind rein einteilend und entweder unbestimmt — wie TAUSSIGS Unterscheidung zwischen Kapital als „Urvermögen“ und Einkommen als „Fertige Waren“, einschließlich Häuser — oder willkürlich — wie WALRAS' Unterscheidung in Kapital (mehrmals gebrauchsfähige Güter) und Einkommen (Güter, die bei einmaligem Gebrauch vollkommen verbraucht werden). Wenn auch mein Einkommensbegriff bis jetzt noch keineswegs allgemein angenommen worden ist, so ist doch kein anderer Einkommensbegriff so weit verbreitet. Es will im Gegenteil scheinen, daß wenige, wenn überhaupt irgend jemand, vom Standpunkt der wissenschaftlichen Analyse mit irgendeinem bisher vorgeschlagenen Begriff zufriedengestellt worden sind, während es viele gibt, die mit dem Nutzleistungswertbegriff voll und ganz zufrieden sind. Professor FRED R. FAIRCHILD hat, als er im Jahre 1918 vor der American Economic Association über Besteuerung sprach, vorausgesagt, daß innerhalb von zehn Jahren ein deutlicher Zug zum Nutzleistungsbegriff erkennbar sein würde. Diese Voraussage scheint nun bereits eingetroffen zu sein.

Der wohl hauptsächlichste oder typischste Rivale des Nutzleistungsbegriffes ist jener, den Professor HEWETT gebraucht. Er schließt sowohl Nutzleistungen als auch „neu hergestellte Güter“ in sich. Nach diesem Begriff würden wir ein neu erworbenes Klavier dem Einkommen zuzählen, ebensogut wie seinen dann folgenden Gebrauch.

In der Wissenschaft sind logische Unterscheidungen unerbittlich und ihre Verletzung erfordert Vergeltung. Man kann wohl allen Ernstes sagen, daß wir die Mehrzahl der Verirrungen, die so lange die Theorie des Einkommens gestört haben, vermieden hätten, wenn die Nationalökonomien immer schon ein Stück Seife von seinem Gebrauch genau so gewissenhaft unterschieden hätten, wie sie es bei einer Wohnung und ihrem Gebrauch tun.

Ein Gut leistet selten Dienste, ohne Nachteile oder entgangene Leistungen mit sich zu bringen. Eine Wohnung zwingt, während sie Obdach gewährt, den Besitzer, sie zu reparieren, sie auszumalen und zu reinigen.

Die Einkommensverrechnung

Wenn man von diesen Begriffen der Nutzleistungen und negativen Leistungen ausgeht, so kann man schwerlich fehlgehen, wofür man sich bloß die Mühe nimmt, die Kunst der Buchhaltung, das Gutschreiben und Belasten, zu lernen.

¹⁾ S. 345 bis 356.

Leider hat man zu viel Hast gezeigt, zum Gesamteinkommen, das dem Empfänger aus allen Quellen zufließt, zu gelangen, als daß ein ruhiges Studium jedes einzelnen Einkommenspostens, der aus jeder einzelnen Einkommensquelle fließt, ermöglicht gewesen wäre.

Das ganze Geheimnis der theoretisch richtigen Einkommensbuchhaltung liegt darin, die Plus- oder Minusposten des Einkommens mit ihren Kapitalsquellen als Nutzleistungen oder negativen Leistungen jener Quelle zu verbinden. Das Gesamtnettoeinkommen aus der Quelle *A* ist die Nettosumme, zu der man gelangt, wenn man die Werte aller ihrer Nutzleistungen addiert und die Werte aller negativen Leistungen subtrahiert. Der Gesamtbetrag von *B* oder *C* kann ebenso gefunden werden und der Gesamtbetrag von *A*, *B* und *C* ist die Summe der vorausgehenden Teilsommen. Das Einkommen, das irgendeiner Person zufließt, ist einfach die Summe der Nettoeinkommen, die sie aus all ihrem Besitz bezieht, einschließlich z. B. aus Aktien, Obligationen, anderen Wertpapieren, Realitätenbesitz, Wohnung, Automobil, Möbel, Kleidung und Nahrungsmitteln. Alle, ausgenommen die letzterwähnten vier Posten, können mit annähernder Genauigkeit gemessen werden.

Der Großteil der Verwirrung über das Einkommen ist dem Umstand zuzuschreiben, daß man es unterließ, das Einkommen mit seiner Quelle in Beziehung zu setzen, und übersah, daß ein Einkommensposten, der einer Gattung Vermögen gutgeschrieben wird, oft gleichzeitig in bezug auf einen anderen Teil des Vermögens ein Ausgangsposten ist. Daher muß der Pflug mit dem Geldwert des Pflügens erkannt, zugleich aber das Feld damit belastet werden. Die Übertragung von Geld von einem Vermögensteil in den anderen muß dem ersten gutgeschrieben, zugleich dem zweiten angelastet werden. Solch einen zweiseitigen Posten — Nutzleistungen in bezug auf einen Vermögensteil, negative Leistungen in bezug auf einen anderen — habe ich "interaction" genannt.

Daraus folgt: 1. daß, wenn sowohl der Pflug als auch das Feld oder, allgemein gesprochen, sowohl *A* als auch *B* in der Erfassung der Kapitalsquellen, deren Einkommen wir ermitteln, eingeschlossen sind, sich diese interaction aufhebt und sich ein Plus von 100 Dollar in bezug auf *A* und ein Minus von 100 Dollar in bezug auf *B* ergibt; 2. daß, wenn wohl die erste Quelle *A*, dagegen nicht die Quelle *B* in unsere Berechnung eingeschlossen ist, die positive Seite allein aufscheint und 100 Dollar zum Gesamtnettoeinkommen beiträgt; 3. daß, wenn *B* eingeschlossen ist, aber nicht *A*, nur die negative Seite aufscheint und das Gesamtnettoeinkommen um 100 Dollar vermindert.

Wenn wir den Produktionsprozeß Schritt für Schritt von der Arbeit, die beim Beginn aufgewendet wurde, bis zur psychischen Befriedigung, welche man am Ende erfährt, verfolgen, werden wir finden, daß jedes Zwischenglied

¹⁾ Wir dürfen jedoch nicht vergessen (wie es von einigen meiner Kritiker geschehen ist), daß wir, wenn wir das Gesamtnettoeinkommen einer spezifischen Erfassung von Vermögen oder Eigentum während einer bestimmten Zeit berechnen, nicht notwendig jedes oder alle Kettenglieder im Ganzen eingeschlossen haben. Die Begrenzung durch die Zeit kann ein oder beide Enden abschneiden. Außerdem können die Anfänge einiger Ketten (Arbeit) in diese Grenzen eingeschlossen sein, ebensowohl wie die Enden (Befriedigung) anderer. Diese Arbeit und Befriedigung, d. h. ihre Geldwerte, werden die einzigen Posten, die übrig bleiben, darstellen, ausgenommen die zerfallten interactions, d. h. diejenigen Posten, deren eine Leistungsseite in der besagten Erfassung nicht mit eingeschlossen ist. Alle anderen Wechselbeziehungen heben einander auf, da jede aus einem Paar positiver und negativer Einkommensposten besteht, die gleichzeitig und nicht hintereinander auftreten. Dieser Punkt ist in "The Nature of Capital and Income" breiter ausgearbeitet.

der Kette¹⁾ eine interaction ist. Wir schreiben die Herstellung von Pflöcken, d. h. ihren Geldwert, dem Holzproduktenlager gut und belasten damit das Holzlager; wir erkennen das Lager für einen Holzverkauf und belasten das Lager des Käufers usw., bis wir, so nehmen wir an, zur gebrauchsfertigen Wohnung gelangen.

Man wird sehen, daß jede interaction Einkommen mit sich bringt, gleichzeitig aber auch neue Investition. Das ist einfach doppelte Buchhaltung. Fast jeder Einkommensposten ist die eine oder die andere Seite einer interaction. Tatsächlich bestehen die einzigen Posten, die nicht interactions sind, aus psychischen Befriedigungen, die nur positiv sind, und psychischen Opfern (Arbeit), die nur negativ sind.

In der praktischen Verrechnung können wir natürlich unsere Messungen nicht so weit ausdehnen, die psychischen Elemente überhaupt einzuschließen, jedoch können wir, wie wir bald sehen werden, zu nahezu gleichartigen Ergebnissen gelangen; wenn wir vor diesem theoretisch letzten Zustand haltmachen.

Eine interaction nun ist eine Nutzleistung von A , dem aktiven Gut, und eine negative Leistung von B , dem passiven Gut. Es kann niemals der leiseste Zweifel auftauchen, wann es als positiv und wann als negativ zu betrachten sei. Die Definitionen von Nutzleistungen und negativen Leistungen erledigen diese Frage in jedem Fall, indem sie sie mit dem Wunsch einer Person in Beziehung setzen, nämlich dem des Begünstigten oder Benachteiligten. Sofern er wünscht, daß das Haus keine Reparaturen verursachen möge, sind diese Reparaturen klarerweise negative Leistungen, sofern er wünscht, daß die Werkzeuge bei der Reparatur beihelfen sollen, sind dieselben Reparaturen von diesem Gesichtspunkt aus klarerweise Nutzleistungen dieser Werkzeuge. So hat der Hammer seine Berechtigung für seine voraussichtliche Nutzleistung, Schindeln wieder festzunageln. Das Haus ist nicht für das Wiederfestnageln seiner Schindeln da.

Da keiner der Gegner des Nutzleistungsbegriffes weder auf den Begriff interaction noch die Zweipostenbuchhaltung eingegangen ist, so erweckt diese Unterlassung den Eindruck, daß man nicht die Geduld gehabt hat, den Einzelheiten der verschiedenen Ein- und Ausgänge der Einkommensverrechnung, die für das Verständnis der vielgestaltigen, jedoch vereinheitlichten Folgerungen aus dem Nutzleistungsbegriffe so wichtig sind, nachzugehen. Gleichwohl halte ich es für unmöglich, zu einer wissenschaftlichen Einkommenstheorie, die diesen Namen verdient, zu gelangen, ohne sich diesen fruchtbaren Begriff zunutze zu machen.

Für die Zusammenfassung des Einkommens, wie für die Zusammenfassung des Kapitals als Ganzes, gibt es zwei Methoden, die Methode der Bilanzen und die Saldomethode. Viele der Verwirrungen in dieser Sache sind dem Mangel, sich strikte an eine oder die andere dieser Methoden zu halten, zuzuschreiben.

Bei der Methode der Bilanzen behandeln wir jede Einkommensquelle gesondert, indem wir die Werte aller Nutzleistungen addieren und die Werte aller negativen Leistungen subtrahieren, und erhalten so ihre Nettoeinkommensbilanzen. Die Gesamtsumme solcher Nettobilanzen für irgendeine Gruppe von Kapitalsposten, wie z. B. das Eigentum einer Person, ist das Gesamtnettoeinkommen aus dieser Gruppe.

Bei der Saldomethode andererseits gelangen wir zum Einkommen aus der Gruppe als Ganzes, indem wir alle interactions innerhalb der Gruppe außer acht lassen, da ja jede dieser Wechselbeziehungen aus zwei einander aufhebenden Posten besteht, d. h. aus zwei gleichartigen entgegengesetzten und gleichzeitigen Posten.

Wenn jemand eine Spinnerei A und eine Weberei B besitzt und in einem bestimmten Jahr die Spinnerei für 100 000 Dollar Garn an die Weberei abgibt,

treten die 100 000 Dollar nach der Methode der Bilanzen klarerweise positiv auf und bilden das Gesamtnettoeinkommen der Spinnerei und negativ, indem sie das Gesamteinkommen der Weberei bilden, während nach der Saldomethode diese 100 000 Dollar glatt vernachlässigt werden, da sie sowohl positiv als auch negativ sind. Das Einkommen der beiden Fabriken zusammen wird gefunden, indem man von den Posten des Roheinkommens, die aus beiden zusammen fließen, die Kosten, welche beiden gemeinsam erwachsen, abzieht. Wenn wir statt von *A* und *B* das Einkommen von *A* allein berechnen würden, müßten wir ein Plus von 100 000 Dollar in unsere Berechnung einstellen. Würden wir das Einkommen von *B* allein berechnen, ein Minus von 100 000 Dollar.

Dehnen wir z. B. unsere Gruppe von zwei Betrieben *A* und *B* auf den Gesamtbesitz *A* bis *Z* dieser Person aus, so beseitigt die Saldomethode von selbst alle, mit Ausnahme der (positiven) erwünschten Nutzleistungen und der (negativen) Arbeit und Anstrengung des Menschen, welche allein (Arbeit und Befriedigung) ohne Gegenpost in unserer Verrechnung bleiben. Sogar alle Geldleistungen fallen aus. All diese verschwindenden Posten sind nichtsdestoweniger wirkliche Einkommensposten. Doch sind sie gleicherweise wirkliche Ausgangsposten und können so vernachlässigt werden, wenn wir bloß die Gesamtsumme erhalten wollen. Überdies kann man von allen, ob sie nun vernachlässigt werden oder nicht, sagen, daß sie in die algebraische Summe von Nutzleistungen und negativen Leistungen eintreten, die eine lange Kette oder ein Netzwerk bildet.

Die Methoden der Bilanzen und die Saldomethode sind bloß zwei verschiedene Gruppierungen derselben Postenreihen zum Zwecke der algebraischen Addition. Andere Gruppierungen sind natürlich auch möglich, d. h. die ganze Zusammenfassung von positiven und negativen Leistungen kann auf zahllose Arten eingeteilt, untergeteilt, wieder aufgelöst und neu eingeteilt werden, um die Gesamtsumme oder Teilsumme zu ergeben, die man wünscht. Die Summe aller Einkommen von Einzelpersonen ist das Einkommen der Gesellschaft, wo genau dieselben Prinzipien herrschen.

Wir sehen daher, daß das Einkommen aus irgendeiner Gruppe von Kapital für seinen Besitzer keineswegs aus den interactions innerhalb dieser Gruppe besteht, sondern nur aus den Grenz- oder Randnutzleistungen, die von dieser Gruppe erzielt werden. Wenn die Gruppe erweitert wird, verschwindet diese Nutzleistung als Grenzleistung, indem sie durch eine interaction mit dem nächsten Teil des Wirtschaftsbaues verbunden wird, jedoch scheint dann eine andere, entferntere Nutzleistung als Grenzleistung auf.

Es ist klar, daß individuelles Einkommen, psychisches und soziales Einkommen, vollkommen ineinandergreifen. Sie sind einfach verschieden ausgewählte Gruppen aus der ganzen vorhandenen Liste der Einkommensposten. Außerdem sind sie in der Buchhaltung homogene Posten, da nur ihre Werte, in Geld ausgedrückt, zu solch einer Verrechnung gelangen¹⁾.

Wertvermehrung ist nicht Einkommen

Vielleicht der kritischste Punkt in der Einkommenstheorie ist dessen Beziehung zum Kapital, und der Hauptvorzug des einfachen hier dargelegten

¹⁾ Da einige Autoren keinen Weg sehen, Begriffe, wie „soziales Einkommen“, „individuelles Einkommen“ und „psychisches Einkommen“, mit einander in Beziehung zu setzen, geben sie ihnen verschiedene Definitionen, die miteinander nichts zu tun haben. So hat ein Schriftsteller sechs Bedeutungen des Einkommens unterschieden, wobei er ein jedes als für einen bestimmten Wirkungskreis oder einen bestimmten Zweck geeignet annahm, ohne auch nur eine Andeutung zu machen, daß sie irgend etwas mehr als den Namen gemein hätten.

Systems, welches der Nutzleistungsbegriff beinhaltet, besteht darin, daß nach ihm der Wert irgendeines Kapitals immer und notwendigerweise der kapitalisierte oder diskontierte Wert des Einkommens ist, das von diesem Kapital erwartet wird. Daraus folgt, daß Ersparnisse und Wertvermehrung im Kapitalwert immer Kapital und nicht Einkommen sind. Sie sind kein Einkommen dadurch, daß sie wieder investiert werden. Wir können Ersparnisse zum Einkommen rechnen, wenn wir die Wiederanlage außer Betracht zu lassen wünschen, d. h. indem wir die letzte Übertragung spalten und ihre negative Seite nicht in Betracht ziehen; wenn wir jedoch die Wiederanlage einbeziehen, so hebt dieser Ausgang das Einkommen natürlich auf. Wir können dann beide oder keines von beiden, wie es uns beliebt, zählen.

Nehmen wir an, daß in einem bestimmten Jahr eine Person ein Einkommen von 200 000 Dollar aus Aktien und Obligationen bezieht und 150 000 Dollar davon in Realitäten anlegt. Wie groß ist ihr Einkommen? Ist es 200 000 oder 50 000 Dollar? Die Antwort lautet: Beides. Es hängt davon ab, welche Teilgesamtsumme oder Nettogesamtsumme wir wünschen. Das Einkommen aus Aktien und Obligationen allein beträgt 200 000 Dollar, eine Teilsumme. Das Einkommen aus Aktien, Obligationen und Realbesitz beläuft sich auf 50 000 Dollar Nettogesamtsumme. Kritiker behaupten, daß die Volkssprache es rechtfertige, die 150 000 Dollar Einkommen zu nennen. Das ist nur zu einem gewissen Grade wahr. Während die Volkssprache nicht immer von Undeutlichkeit frei ist, weicht die übliche Praxis nicht unbedingt von wahrer und strikter Verrechnung ab. So können wir vom Laienpublikum sagen hören, daß die 150 000 Dollar „nicht als Einkommen benützt werden, sondern als Kapital“. Weiters würde jemand, der vom Realeinkommen im Sinne des Reallohnes spricht, die 150 000 Dollar gewiß nicht einbeziehen. Das Nettorealeinkommen ist einfach die Endnettosumme der Einkommen aus allen Quellen, die einer Person oder einer Gruppe von Personen zukommen. Es mag größer oder kleiner sein als irgendeine Teilsumme, welche das Einkommen aus einer gegebenen, speziellen Gruppe darstellt. Wenn der Besitz der Person von einem Kurator verwaltet würde oder von einer Körperschaft und die 150 000 Dollar niemals durch ihre Hände gingen, sondern wenn sie vom Kurator oder von der Gesellschaft wieder angelegt würden, so würde die Volkssprache allgemein das Einkommen der Person, das sie vom Kurator oder der Gesellschaft erhält, mit 50 000 Dollar bezeichnen und nicht mit 200 000 Dollar, da die übrigen 150 000 Dollar ihr Nettokapitalgewinn seien. Hier stimmt die Volkssprache vollkommen mit der richtigen Verrechnung und dem oben auseinandergesetzten Begriff überein. Nur im Falle, daß der Besitzer die 150 000 Dollar wirklich erhält, wird er sie wahrscheinlich als Einkommen auffassen. Und er ist ganz gerechtfertigt, wenn er das tut, sofern es sich auf jenen Posten bezieht. Um so mehr sollte seine Wiederanlage als Ausgang bezeichnet werden.

Der entscheidende Grund jedoch, die Berechnung, wobei die 150 000 Dollar-Ersparnisse weggelassen (oder was auf dasselbe hinausläuft, sowohl positiv, wie negativ gezählt) werden, als richtig anzuerkennen, muß noch angeführt werden, nämlich, daß sonst der Kapitalsbesitz der Person überschätzt würde, d. h. er würde größer als der kapitalisierte Wert ihres Einkommens sein. So ist es klar, daß sich der Gesamtbesitz dieser Person (wenn, um die Berechnung einfach zu machen, ihre Aktien, Obligationen und Realitäten alle auf einer 5%igen Basis errechnet werden) in diesen drei Posten auf 4 Millionen Dollar am Beginn des Jahres und auf 4 150 000 Dollar am Ende des Jahres beläuft, da er dann dieselben Aktien und Obligationen besitzt, die ihm dieselben 5% tragen, vermehrt um 150 000 Dollar Realbesitz.

Nun müssen gemäß dem Kapitalisationsprinzip die 4 Millionen Dollar im Beginne der kapitalisierte (d. h. diskontierte) Wert all der zukünftigen Einkommen sein, einschließlich dem des ersten Jahres. Wenn dieses Prinzip verletzt wird, muß etwas falsch sein.

Es ist leicht einzusehen, daß dieses Prinzip wirklich verletzt wird, wenn die gesamten 200 000 Dollar als das wirkliche Gesamtnettoeinkommen der Person gezählt würden. Wäre keine Wiederanlage vorgenommen worden, dann wäre das Prinzip befolgt worden. Das Einkommen würde dann ständig 200 000 Dollar im Jahre betragen, dessen diskontierter Wert auf einer 5%igen Basis genau 4 Millionen Dollar beträgt.

Doch das Zurücklegen und Wiederanlegen der 150 000 Dollar hat die Situation kompliziert. Nach dem ersten Jahre wird das Einkommen der Person um 5% von 150 000 Dollar oder 7500 Dollar im Jahre vermehrt werden, was nach dem ersten Jahr eine ständige Gesamtsumme von 207 500 Dollar jährlich ergibt. Augenscheinlich sind die 4 Millionen Dollar im Beginne nicht der diskontierte Wert des genannten Einkommens von 200 000 Dollar im ersten Jahr und der (unbestreitbaren) 207 500 Dollar im darauffolgenden. Der diskontierte Wert solch einer Reihe (d. h. 200 000, 207 500, 207 500, 207 500 Dollar usw. gleichbleibend fort) beträgt ungefähr 4 143 000 Dollar¹⁾, anstatt der 4 Millionen Dollar, die es sein sollten. Wenn wir andererseits anstatt der genannten 200 000 Dollar die Ziffer 50 000 Dollar, die ich für richtig halte, als das Einkommen des ersten Jahres annehme, so beträgt der diskontierte Wert der so richtiggestellten Reihe (d. h. 50 000, 207 500, 207 500 Dollar usw.) genau 4 Millionen Dollar, wie es sein soll. Solchen mathematischen²⁾ Schlußfolgerungen kann man nicht ausweichen. Durch keinen Hokuspokus können wir „unser Brot behalten und zu gleicher Zeit essen“. Das ist ebenso unmöglich, wie das Perpetuum mobile.

Wenn der Empfänger des oben erwähnten Einkommens im ersten Jahre die Einkommensteuer nicht nur für sein wirkliches, realisiertes Einkommen von 50 000 Dollar, sondern auch für die 150 000 Dollar „erspartes Einkommen“, welches als Kapital wieder angelegt wurde, bezahlt und später wieder für die 207 500 Dollar jedes Jahr, so ist er das Opfer einer Doppelbesteuerung. Er zahlt sowohl für die genannten 150 000 Dollar, die ihm im ersten Jahre gar nicht zugute kommen und die er zurücklegt und in Ersparnisse verwandelt, als auch für das später sich ergebende Einkommen daraus von 7500 Dollar jährlich, die ihm wohl zugute kommen. Er zahlt sowohl für die Antizipation als auch für die Realisierung, denn Kapital bedeutet Antizipation des Einkommens, wogegen das Einkommen Realisierung bedeutet.

¹⁾ Wobei die Zinsen jährlich berechnet werden. Bei halbjähriger, vierteljähriger oder fortlaufender Berechnung müssen gewisse geringfügige Änderungen in den Ziffern vorgenommen werden.

²⁾ Der kapitalisierte oder diskontierte Wert irgendeiner Reihe von Größen, von denen a ein Glied ist, das in n Jahren fällig ist, diskontiert zu 2%, ist die Summe der Reihe, deren Einzelglied $a(1+2)^n$ ist. Der Kapitalwert nimmt allmählich zu, bis die Fälligkeit für jedes a heranrückt, und vermindert sich dann um den vollen Betrag von a und bietet so das Bild eines langsamen Ansteigens und eines plötzlichen Sturzes. Der hier bekämpfte Trugschluß, nämlich Ersparnisse oder Wertvermehrung des Kapitalwertes zum Einkommen zu zählen, besteht darin, diesen allmählichen Zuwachs mit der plötzlich abgelösten Einkommensgröße a zu verwechseln. Die letztere Größe läßt die erstere entstehen, und wenn wir die Sache wie oben untersuchen und den Zuwachs selbst ebenso wie das erste Einkommen zu diskontieren suchen, begehen wir den Irrtum einer Doppelzählung und erhalten eine höhere kapitalisierte Ziffer als die richtige.

Der Besitzer einer französischen Rente oder dauernden Annuität von 1000 Fr., um ein anderes, ein wenig abweichendes Beispiel anzuführen, nimmt mit Recht an, daß er ein fixes Einkommen in diesem Betrag aus jener Quelle bezieht. Er würde sehr erstaunt sein, daß nach der „Ersparnisse-sind-Einkommen“-Theorie sein Einkommen nicht jenes sei, welches er zu erhalten vermeint, sondern, daß er, um ausfindig zu machen, wieviel er wirklich erhält, die Notierungen der Börse im Auge behalten muß, um die Gewinne oder Verluste auf dem Papier zuzuzählen oder abzuziehen, je nach den Schwankungen des Marktes. Wenn der Marktwert in einem Jahre von 20 000 Fr. auf 22 000 Fr. springt, muß er seinem Einkommen 2000 Fr. hinzurechnen. Wenn er hingegen in einem anderen Jahre um 3000 Fr. fällt, so beträgt sein Einkommen Minus 1000 Fr.! Diese Marktschwankungen sind Gewinne oder Verluste des Kapitals, nicht des Einkommens.

Wenn jede Veränderung im Wert einer Rente uns zwingt, das Einkommen höher oder niedriger anzusetzen, wie, wird man fragen, kann ein fixes Einkommen, wie 1000 Fr. im Jahr überhaupt festgesetzt werden?¹⁾

Weiters meint man, daß ein Einleger einer Sparkasse Einkommen von seiner Einlage bezieht, wenn sich die Zinsen ansammeln. Das ist ein Irrtum. Er bezieht Einkommen von der Bank, wenn und nur wenn er Geld von der Bank abhebt; er verzeichnet einen Ausgang (in bezug auf die Bank), wenn und nur wenn er Geld einlegt. Wenn er seine Einlagen sich bloß ansammeln läßt, erhält er kein Nettoeinkommen und verzeichnet keinen Nettoausgang; es findet überhaupt keine Veränderung am Nettoeinkommen statt. Was wirklich vor sich geht, ist eine Vermehrung des Kapitals. Man kann nicht sein Brot behalten und es zugleich essen.

Wenn wir als Fiktion annehmen, daß der Mann, der sein Einkommen sich in der Bank ansammeln läßt, die Zinsen virtuell erhält, so müssen wir, um im Bilde zu bleiben, als Fiktion annehmen, daß er sie virtuell wieder anlegt. Das heißt, wenn wir uns vorstellen, daß der Kassier die Zinsen durch den Kassenschalter reicht, so trägt das Konto dem Einleger gewiß „Einkommen“, wenn wir aber auch annehmen, daß er es sofort durch eben jenen Schalter zurückreicht, so muß es folgerichtig als „Ausgang“ belastet werden und das Nettoergebnis für sein Einkommen ist einfach gegenseitiges Aufheben beider Posten. Dieser Vorgang enthüllt klar die Tatsache, daß Ansammlung nicht Einkommen ist; sie ist vielmehr Vermehrung des Kapitals. All dies wurde in meiner Schrift „Are Savings Income?²⁾“ ausgearbeitet und durch Diagramme illustriert.

Ich vermute, es liege den meisten Fehlern bei Behandlung des Sparens die Verwischung der Begriffe physisches Kapital und Kapitalwert zugrunde. „Sparen“ ist primär ein Wertbegriff; viele aber halten „Sparen“ für eine physische Akkumulation. Andere unterscheiden offenbar zwischen physischem Sparen und bloßer Wertvermehrung. Eine Aktie steigt im Wert in Rücksicht auf von ihr zu erwartendes Einkommen. Das scheint jenen aber nicht „Sparen“ analog einer Bankeinlage oder noch weniger entsprechend dem Erwerb einer Farm oder einer Fabrik oder der Wertvermehrung eines wachsenden Waldes.

Das aber sind „Unterscheidungen ohne daß reale Unterschiede zugrunde lägen“, sofern es sich um das hier behandelte Problem dreht. Das wird jeder aufmerksame Leser meines „Nature of Capital and Income“ oder „Rate of

¹⁾ Ein noch komplizierteres Problem der Kapitalgewinne ist — die Einkommensauffassung besteht darin —, wie man ein begrenzbares Einkommen bestimmen soll, z. B. ein Einkommen von 1000 Dollars jährlich durch zehn Jahre, ohne sich durch das Bild des sich ändernden Kapitalwertes beeinflussen zu lassen.

²⁾ Publication of the American Economic Association, April 1908.

Interest" oder BÖHM-BAWERKS „Kapitalzinstheorie“ oder seiner „Positiven Theorie des Kapitals“ verstehen. In jedem Fall ist wesentlich nicht die physische Vermehrung, sondern die Wertvermehrung eines diskontierten Wertes.

Wertverminderung ist nicht Ausgang

Nicht nur, daß viele Ersparnisse fälschlich zum Einkommen zählen, sie schließen oft jeden verbrauchten, d. h. als Einkommen gebrauchten Kapitalsteil aus.

Wenn es wahr wäre, daß Einkommen nie vom Kapital zehren könnte, so könnten wir den Lohn des Arbeiters oder die Rente eines Pensionisten, jedes eine endliche Reihe, nicht als Einkommen rechnen, ohne erst eine Prämie oder einen Entwertungsfond, der für die ständige Fortdauer des Einkommens nach dem Tode des Arbeiters oder Pensionisten ausreichte, abziehen zu müssen. Muß doch der Kapitalswert einer endlichen Annuität abnehmen. Sollte der Rentner oder der Arbeiter tatsächlich solch eine jährliche Summe beiseite legen, um den Kapitalswert seines Besitzes ungeschmälert aufrechtzuerhalten, so würde es ganz gerechtfertigt sein, die Netto- und nicht die Bruttosumme als Einkommen zu betrachten; denn die Wiederanlage gelangt in unsere Bücher tatsächlich als Unkostenposten. Es macht gewiß einen Unterschied, ob dieser „Entwertungsfonds“ oder „Prämien“ tatsächlich bezahlt oder bloß berechnet werden.

Buchhalterische Entwertung ist kein Ausgang. Die Reparaturen oder Verbesserungen, derentwegen die Entwertung auftritt, sind der wahre Ausgang¹⁾.

Die Einkommensbesteuerung in der Theorie

Wir sind nun so weit, unseren Begriff auf das Problem der Einkommensbesteuerung anzuwenden. Stellen wir uns zu diesem Zwecke drei Brüder vor, von denen jeder dasselbe Vermögen erbt, sagen wir 100 000 Dollar, und nehmen wir nun an, daß der Zinsfuß 5% beträgt. Der erste Bruder investiert seine 100 000 Dollar in einer Annuität von dauernd 5000 Dollar im Jahre, welche er nicht wieder anlegt²⁾. Der zweite legt seine Summe an, um sie zu 5% vierzehn Jahre lang sich vermehren zu lassen, zu welcher Zeit sie, bereits auf den doppelten Wert angewachsen, in einer dauernden Annuität von 10 000 Dollar im Jahre investiert werden soll, welche Summe er nicht wieder anlegt. Der dritte, von verschwenderischer Natur, kauft eine Annuität von 20 000 Dollar im Jahre auf die Dauer von nahezu sechs Jahren, die er nicht wieder anlegt.

Gemäß dem hier vertretenen Begriff hat der Erste ein ständiges Einkommen von 5000 Dollar im Jahre von seiner Investition, der Zweite hat vierzehn Jahre lang kein Einkommen und danach ein Einkommen von 10 000 Dollar, der Dritte hat ein Einkommen von jährlich 20 000 Dollar durch sechs Jahre und danach überhaupt keines. Diese Art, die Materie zu betrachten, stimmt auch mit der üblichen Art, zu rechnen, überein.

¹⁾ Aus praktischen Gründen kann man annehmen, daß die Wertverminderung das abgestufte jährliche Äquivalent für gelegentliche Reparaturen und Verbesserungen ist, für welche diese Entwertung eine Art von „Reparaturrücklage“ darstellen soll. Ähnlich kann man aus praktischen Gründen annehmen, daß Zuwachs eine Art Durchschnitt des wirklichen Einkommens ist.

²⁾ Weitere Einzelheiten siehe „The Nature of Capital and Income“. Kurz gesagt, wird hier angenommen, daß das Nettoeinkommen aus allen anderen Quellen gleich Null ist, einschließlich der Nettoeinkommen aus Speisekammer, Garderobe usw.

Wenn wir nun annehmen, daß die Brüder eine 10%ige Einkommensteuer zu zahlen haben, werden wir finden, daß, gemäß den verschiedenen möglichen Auslegungsarten, die meistens dem Begriff Einkommen gegeben werden, die Ergebnisse überraschend verschieden sind. Wenn das Einkommen in seinem wirklichen Sinne erfaßt wird, nämlich als aus jenen Posten bestehend, deren Kapitalswert die 100 000 Dollar sind, von denen die drei Brüder ausgingen, so wird eine 10%ige Einkommensteuer vom ersten Bruder 500 Dollar im Jahre liefern, vom zweiten durch vierzehn Jahre nichts, wonach sie 1000 Dollar jährlich abwerfen wird, und vom dritten durch sechs Jahre hindurch¹⁾ 2000 Dollar jährlich und hernach nichts. Die Belastung dieser drei Steuern für die drei Brüder wird unter diesen Umständen genau gleich sein, wenn die drei an Hand ihrer kapitalisierten Werte verglichen werden. Ein jeder von den Brüdern könnte theoretisch seine Steuern in eine Summe zusammenziehen, d. h. könnte im voraus eine fixe Summe anstatt der jährlichen Beträge erlegen, und zwar zu denselben Kosten, nämlich 10 000 Dollar. Das heißt 10 000 Dollar ist der gegenwärtige Wert in Geld der ständigen jährlichen 500 Dollar respektive 1000 Dollar, die erst vierzehn Jahre ab diesem Zeitpunkt zu laufen beginnen, und 2000 Dollar jährlich durch sechs Jahre.

Wenden wir uns jedoch den unrichtigen Auslegungen des Einkommens als Gebrauchswert plus Kapitalsansammlung oder als Gebrauchswert minus Wertverminderung zu, so finden wir, daß die drei Brüder sehr ungleich besteuert würden. Der erste würde wie vorher 500 Dollar im Jahre fortlaufend zahlen. Der zweite jedoch, der vierzehn Jahre lang spart, wird gezwungen sein, eine jährlich steigende Steuer für diese Ersparnisse durch die vierzehn Jahre des Wartens zu entrichten und dann erst wieder eine Steuer auf das Einkommen aus diesen Ersparnissen. Seine Ersparnisse des ersten Jahres werden 5000 Dollar betragen und mit 500 Dollar besteuert werden. Während des zweiten Jahres wächst sein Kapital von 105 000 Dollar auf 110 250 Dollar, verzeichnet also eine Zunahme von 5250 Dollar, wofür die Steuer 525 Dollar beträgt, usw.

Der dritte Bruder wird in den aufeinanderfolgenden Jahren 500, 425, 340, 260, 180, 90 und 0 Dollar bezahlen, von welchen jeder Betrag 10% von seinem fälschlich mit 5% von hinterlassenen Kapital errechneten jährlichen Einkommen ausmacht. Der Verschwender erhält einen Teil seiner Steuer erlassen, wogegen der Sparsame das Opfer des nur zu häufigen Begleitumstandes falscher volkswirtschaftlicher Theorie — der Doppelbesteuerung — wird; wird er doch zuerst durch vierzehn Jahre hindurch durch seine Ansammlung von Kapital (insgesamt 100 000 Dollar) und danach für das Einkommen, das er aus derselben Kapitalsansammlung bezieht, besteuert. Wenn wir die Last der verschiedenen Steuern, die dem sogenannten Einkommen auferlegt werden, vergleichen, werden wir finden, daß der erste Bruder wie vorher eine einmalige Zahlung von 10 000 Dollar leisten könnte; der zweite jedoch hätte 17 140 Dollar zu zahlen, denn er müßte 10 000 Dollar als gegenwärtigen Wert der Steuer von 1000 Dollar, beginnend in vierzehn Jahren, und weiters 7140 Dollar als gegenwärtigen Wert der Reihe von Steuerbeträgen für seine Ersparnisse, nämlich 500 Dollar, 525 Dollar usw., bezahlen. Der dritte Bruder, obzwar der am wenigsten sparsame, müßte eine einmalige Zahlung von nur 1577,30 Dollar leisten, welche der Gegenwert der sechs kleinen Zahlungen, die er zu leisten hätte, sind, nämlich von 500, 425, 340, 260, 180 und 90 Dollar. Anstatt nun eine Steuerbelastung aller drei Brüder

¹⁾ Oder, um genau zu sein, 200 Dollar durch fünf Jahre und 180 Dollar im letzten Jahre, d. h. das Kapital wird in einer etwas kürzeren Zeit als sechs Jahre erschöpft sein.

vorzufinden, deren Gegenwert augenblicklich gleichartig 10 000 Dollar betrüge, finden wir die ungleichen Lasten von 10 000 Dollar, 17 140 Dollar und 1477,30 Dollar. Solch ein Steuersystem ist klarerweise ungerecht, entmutigt den Sparer, wogegen es den Verschwender ermutigt.

Eine richtige Einkommensteuer sollte das Nettoeinkommen erfassen, das entweder nach der Methode der Bilanzen oder der Saldomethode errechnet wurde.

Nach der Methode der Bilanzen sollte die Steuer dem Einkommen, wie es aus jeder Kategorie von Vermögen, wie Aktien, Obligationen, Realitäten, Wohnung, Möbel usw., errechnet wird, auferlegt werden. Dann sollte die Nettobilanz des Einkommens aus jeder Kategorie festgestellt werden. Abzüge für jede Wiederanlage sollten natürlich als Ausgabenpost vorgenommen werden.

Nach der Saldomethode gelangen wir zum selben Ergebnis, in dem wir eine „Ausgabensteuer“ auferlegen. Das ist auch öfter als Ersatz für die gewöhnliche Einkommensteuer vorgeschlagen worden.

Die praktische Schwierigkeit, solch eine ideale Einkommensteuer entweder nach der Methode der Bilanzen oder nach der Saldomethode durchzuführen, liegt in dem Mangel leicht zugänglicher Marktbewertungen jener Posten, die dem Empfänger am nächsten stehen. Die Meßbarkeit ist für die Besteuerung wesentlich. Theoretisch würde eine genaue Einkommensteuer ihre Opfer bis zum Mittagstisch verfolgen und ihren Zoll von jedem Bissen erheben, würde mit ihm ins Theater gehen und jedes Lachen besteuern. Keine Einkommensteuer, die vor diesen letzten Befriedigungen haltmacht, kann je eine vollkommene Einkommensteuer sein. Solch eine Steuer würde alle Einkommensposten umfassen und beide Seiten jeder interaction einschließen. Jede oberflächlichere Steuer wird gewiß einen Posten auslassen und wird praktisch gewiß entweder zu groß oder zu klein sein. Da jedoch solch ein ideales System der Steuereinhebung undurchführbar und absurd ist, sind wir auf den früheren Zustand zurückgewiesen und genötigt, ihn als Maßstab, als antizipierenden Maßstab des endgültigen Einkommens anzunehmen.

Diese Notwendigkeit, die Stärke des Stromes bei seiner Mündung an einem höher oben gelegenen Punkte des Stromes zu messen, ist es, welche die meisten praktischen Probleme, das Einkommen genau zu rechnen, mit sich bringt. Wir können niemals aus dem Strome weiter oben entnehmen, wie groß der Strom bei seiner Mündung sein wird. Dividendenbezug stellt meistens nicht nur Einkommen aus Wertpapieren dar, sondern wenige Tage später wird das Geld für Nahrung, Wohnung, Kleidung, Unterhaltung usw. ausgegeben, es ist endgültig Einkommen. Im allgemeinen daher gestatten die Dividendenkupon, das Realinkommen, das wir zu messen suchen, annähernd richtig zu erfassen. In Ausnahmefällen aber, wie HETTY GREENS, ist der Dividendengewinn in erster Linie nicht der Vorläufer von Ausgaben für Lebensnotwendigkeiten, sondern von Wiederanlage. Es ist noch immer Einkommen aus Obligationen, jedoch aufgehoben durch die Investitionen anderswo. Wiederanlage oder Ersparnisse bedeuten hinausgeschobenes Einkommen, ein Einkommen, das vielleicht erst in der nächsten Generation zum Verbrauch gelangt, wenn die Kupons von einer HETTY GREEN-Investition abgeschnitten werden und für Nahrung, Obdach, Unterhaltung usw. ausgegeben werden, anstatt weiter investiert zu werden.

Umgekehrt wird ein großer Gewinn beim Verkauf von New Yorker Realitätenbesitz, der durch eine Generation in derselben Hand geblieben ist, gewöhnlich wieder angelegt und läßt so normalerweise auf keine Ausgabe für den Lebensunterhalt schließen. Jedoch wird gelegentlich, wie in der Geschichte von RIP VAN WINKLE, dieser Gewinn so verbraucht. Die einzige Möglichkeit, ihn in diesem Falle durch Besteuerung zu erfassen, ist nur gegeben, bevor ihn RIP vertrinkt.

Wir dürfen aus der Tatsache, daß der Steuereinheber nicht auf jede Einzelheit des theoretischen Einkommens eingehen kann (auch nicht soll), nicht schließen, daß daher eine theoretisch richtige Einkommensdefinition keinen Wert hätte. Ganz im Gegenteil ist es erwiesen, daß die Fehler der Steuergesetzgebung, der Verwaltung und der richterlichen Entscheidungen zum Großteil dem Mangel eines theoretisch richtigen Verständnisses zuzuschreiben sind. Wenn theoretisch richtiges Verständnis einwirkt, wird das Ergebnis praktisch richtig sein.

Eine sehr starke Annäherung an ein ideales, statistisches Berechnen des wirklichen Einkommens würde gefunden werden, wenn man bloß gewissen Einzelposten eine besondere Behandlung angedeihen ließe. Was wir merken müssen, ist, daß das Haus des Steuerzahlers eine „unzugängliche Festung“ ist, und daß wir mit der Nachforschung nach seinem Einkommen an ihrer Grenze haltmachen müssen, mit der Annahme, daß jedes Einkommen, daß darin eintritt, wirkliches Einkommen ist.

Das kann ebenfalls in einer der beiden bereits erörterten Arten durchgeführt werden, d. h. nach der Saldomethode oder der Methode der Bilanzen. Wenn wir die Saldomethode verfolgen, so haben wir eine sehr einfache Aufgabe, nämlich zu errechnen, was die Person für persönliche Artikel und Nutzleistungen „ausgibt“, für jede Sache, die in seine Wohnung oder ihn selbst eintritt, wie Nahrung, Getränke, Kleidung, Möbel, Haushalt, Miete, Beheizung, Beleuchtung und Unterhaltung usw. Das schließt natürlich aus, was er für Wertpapiere, Realitäten und Investitionen im allgemeinen ausgibt, abgesehen von den oben erwähnten „Investitionen“ für Möbel, Kleidung, Schmuck usw. Diese Gesamtsumme wird das ideale Nettoeinkommen darstellen, mit Ausnahme eines geringen theoretischen Zuwachses, der sich aus der Tatsache ergibt, daß die so verwendeten Summen ein wenig später zum Verbrauch gelangen. So ist die für einen Anzug aufgewendete Summe theoretisch ein wenig geringer als sein Gebrauchswert.

Wenn wir die Methode der Bilanzen zur Anwendung bringen (welche in der gewöhnlichen, sogenannten Einkommensbesteuerung angewendet wird), bewerten wir das Einkommen, welches jedem einzelnen Posten des Eigentums der Person erkannt oder angelastet wurde, ausgenommen die Haushaltsgegenstände. Das heißt, daß wir die betreffende Person fragen müssen um den Ertrag ihres Realitätenbesitzes, ihrer Aktien, Obligationen und anderer Wertpapiere, abzüglich Wiederanlagen oder sonstiger Anlagen (einschließlich Haus oder Wohnung), um den Ertrag dieser Anlagen, abzüglich damit vorgenommener Investitionen usw. für sein gesamtes Eigentum mit Ausnahme der Möbel, Teppiche, Schmuck, Uhren, Kleidung und vorrätige Nahrung und anderem Hausrat; denn für den Nutzungswert dieser letzteren gibt es keine Meßbarkeit nach Marktwert und das Nettoergebnis (nach Abzug der Reparaturen und Instandhaltung) ist gewöhnlich zu gering, um irgendwelche Untersuchungsmethoden zu rechtfertigen.

Durch diesen einfachen Ausweg brauchen wir bloß die Methode der Bilanzen auf das ganze Kapital der Person strikt anwenden, indem wir bloß den Inhalt seines Hauses ausnehmen (obzwar wir das Haus selbst, das ein Mietwert ohne irgendwelche Untersuchungsmethoden bemessen werden kann, einschließen).

Um diesen Plan genau auszuführen, brauchen wir einige Änderungen im Gesetz, da wir der Bekenntnisse der Steuerzahler über die in jedem Jahre in jeder Art von Kapital investierten Beträge (einschließlich der Wohnung, aber ohne Inhalt) bedürfen.

Auf diese Weise können wir, ohne die Gebrauchsgegenstände dieser Person zu berühren, unser theoretisches System praktisch anwenden und so den Einwand entkräften, es bringe die Anwendung unseres Systems Unzukömmlichkeiten

mit sich, da man sich in die persönlichen Ausgaben nicht eindringen könnte oder sollte, nach dem Grundsatz, das Heim eines Menschen sei seine unzugängliche Festung.

Ein Kritiker dieser Methode bemerkte, nachdem er zugegeben hatte, daß eine Erbschaft von 10 Millionen Dollar weder als Einkommen zu betrachten, noch als solches zu besteuern sei: „Sie führen als Grund an, daß die Erbschaft nicht wie richtiges Einkommen empfangen und verbraucht wurde, sondern wieder angelegt oder in Realitätenbesitz, Eisenbahnen, Schiffen, Bankguthaben usw. angelegt belassen wurde. Warum aber konnten wir nicht sagen, daß das Geld, das aus Kupons, Obligationen oder Gehältern stammt, nicht Einkommen sei, weil es ebenfalls in Bankkonten oder Geldladen oder Speisekammervorräten investiert wurde?“ Die Antwort lautet dahin, daß der Einwurf theoretisch wohl richtig ist und daß es kein anderes Realeinkommen gibt, als die Speisekammervorräte oder andere, die verzehrt wurden. Genau genommen, liegt der einzige materielle Unterschied darin, daß wir annehmen, daß das in Mundvorräten gebundene Geld nicht in die Millionen gehen wird.

Der wichtigste praktische Vorschlag einer Ausgabensteuer, die die engste Annäherung an eine wahre Einkommensteuer vorstellt, wurde vom Kongreßmitglied OGDEN L. MILLS im Jahre 1921 gemacht. Diese Steuer sollte erfassen „alle Ausgaben für den persönlichen Lebensunterhalt und die Familienbedürfnisse eines jeden Bürgers oder jeder Person, die ihren Wohnsitz in den Vereinigten Staaten hat, während eines Kalenderjahres, jedoch ohne die folgenden Posten:

- a) Alle die gewöhnlichen und notwendigen Ausgaben, um ein Geschäft zu führen, ein Gewerbe oder einen Beruf auszuüben;
- b) Steuern, ausgenommen Ausgabensteuern;
- c) Geschenke für wohltätige oder Erziehungszwecke;
- d) Ausgaben für ärztliche und zahnärztliche Hilfe und Begräbniskosten;
- e) Investitionen, die während des Jahres gemacht wurden, einschließlich Realitätenbesitz, ausgenommen ein etwaiger Hauskauf, falls der Steuerzahler schon ein solches besitzt;
- f) Versicherungsprämien.“

MILLS zählt viele Vorteile einer Ausgabensteuer auf. Unter diesen führt er an, daß „alle ersparten und investierten Einkommen von weiteren Steuern befreit sein würden. Sie (die Ausgabensteuer) hält das Prinzip einer graduellen Steuer aufrecht, basierend auf dem Einkommen, das die Volkswirte für das für Steuerzwecke geeignete halten“.

Dieses Verfahren einer Ausgabensteuer hängt virtuell von der Saldomethode ab; denn alle Schulden und Guthaben des gewöhnlichen Investitionskapitals, Land, Wertpapiere usw., werden, da sie einander aufheben, übergangen.

Wenn die Methode der Bilanzen zur Anwendung gelangte, würden wir dasselbe Ergebnis erhalten. Das Verfahren würde dann virtuell die Methode der gegenwärtigen Einkommensteuergesetze benutzen und die Möglichkeit vorsehen, alle wiederangelegten Einkommen abzuziehen.

Die Einkommensbesteuerung in der Praxis

Es ist interessant zu beobachten, wie die gewonnene Erfahrung den Menschen zur Erkenntnis der wahren Bedeutung des Einkommens, wie sie oben auseinandergesetzt wurde, gezwungen hat. Die ersten Beispiele werden den Erfahrungen der Regierung der Vereinigten Staaten in bezug auf Einkommensteuer entnommen werden.

Schon zur Zeit, da die erste direkte Einkommensteuer von der Bundesregierung im Jahre 1861 auferlegt wurde, hat die Definition des Einkommens

als rechtlicher Begriff unter den Händen des Kongresses und der Gerichtshöfe, besonders aber durch den Obersten Gerichtshof der Vereinigten Staaten, eine Wendung erfahren.

Wir finden in den Statuten sehr wenige Versuche, das Einkommen zu definieren. Eher wird die Bedeutung dieses Ausdruckes, der in der volkswirtschaftlichen Literatur so viel Verwirrung anstiftete, als selbstverständlich angenommen. Infolgedessen ist der Sinn der Statuten selbst immer unbestimmt und schwankend geblieben. Die zunehmende Genauigkeit und die Fortentwicklung zu einem entsprechenderen Begriff besteht hauptsächlich in der allmählichen Auseinanderlösung von Einkommen und Kapital. Im Anfang schien „Einkommen“ eine Menge Kapital zu beinhalten. Das Gesetz von 1894 schloß Geschenke und Erbschaften von persönlichem Eigentum im Einkommen ein, jedoch Realitätenbesitz nicht. Das Gesetz von 1913 (ein Teil des Zollgesetzes) nahm Geschenke, Erbschaft und Lebensversicherung aus. Das Gesetz von 1924 besteuerte Geschenke und Erbschaften jedoch nicht als Einkommen. Das Gesetz vom 30. Juni 1864 verstand unter Einkommen sowohl nicht verteilte Gewinne und andere unrealisierte Kapitalgewinne, als auch realisierte Gewinne und realisierte Kapitalgewinne. Das führte natürlich zu vielen Prozessen (PRAINARD gegen HUBBARD, 12 Wall 2).

Professor HEWETT sagt in bezug auf die Besteuerung von realisierten Gewinnen:

„Die Einkommensteuer von 1864 sah die Besteuerung von aus Kauf und Verkauf realisierten Gewinnen vor. Die Verordnung wurde mit dem Einbringen des Act von 1867 weggelassen, aber der Commissioner of Internal Revenue taxierte und besteuerte weiterhin realisierte Kapitalgewinne wie vorher.“

Das Gesetz von 1868 rechnete als zugewachsenes Einkommen nicht verbrauchte Kapitalgewinne, welcher Vorgang zur Doppelbesteuerung führte. Professor HEWETT sagt:

„Wenn eine Gesellschaft ihre Gewinne wieder anlegt, so müssen diese von den Aktionären als Einkommen fatiert werden, und zwar in dem Jahr, in dem sie verdient wurden. Die Tatsache jedoch, daß die Gewinne nicht verteilt wurden, führte zur Doppelbesteuerung bei Verkauf der Aktien¹⁾.“

Die Frage kam im Falle GRAY gegen DARLINGTON zur Schlichtung vor den Obersten Gerichtshof, wobei die Richtlinien herausgegeben wurden, daß solche Wertsteigerungen nicht Einkommen wären, sondern daß sie bloß Zunahme des Kapitals, und als solche zu behandeln seien²⁾.“

Der Gerichtshof war darauf bedacht, es augenfällig zu machen, daß der Grund für diese Entscheidung in der Sprache des Gesetzes zu suchen sei, welches eine Steuer auf „jährlich wiederkehrende Gewinne, Verdienste und Einkommen“ vorsah. Ein Ansteigen im Wert des Eigentums durch eine Reihe von Jahren konnte nicht als Gewinn, Verdienst oder Einkommen aus irgendeinem einzelnen Jahre dieser Reihe angesehen werden. Im Gesetz von 1909 waren keine Beschränkungen dieser Art gesetzlich enthalten und im Falle BOYLE gegen MITCHELL BROTHERS Company und HAYS gegen GAULEY MOUNTAIN COAL Company war das Gericht der Ansicht, daß realisierte Kapitalgewinne gemäß dem Gesetz von 1909 steuerbares Einkommen seien, im Falle sich die Gewinne nach Inkrafttreten des Gesetzes gebildet hätten. Nach dem sechzehnten Verbesserungszusatz zur Verfassung, welche eine Bundeseinkommensteuer zuließ, hat jedes nachfolgend eingebrachte Gesetz eine bestimmte Verordnung für die Besteuerung von Kapitalgewinnen als Einkommen, wenn sie nämlich

¹⁾ HEWETT, S. 42.

²⁾ HEWETT, S. 65.

realisiert worden waren, enthalten. So wird ein und derselbe Betrag sowohl als Kapital, als auch als Einkommen besteuert¹⁾.

Eine Zeitlang noch nach dem Einbringen des sechzehnten Verbesserungszusatzes hielten einige Kritiker daran fest, daß Kapitalgewinne kein Einkommen und daher nicht zu besteuern wären. Jedoch in vielen Prozessen, die vor das Gericht kamen, in denen dieser Streit geschlichtet werden sollte, entschied das Gericht gleichartig, daß solche Kapitalgewinne Einkommen, und der Steuer unterworfen wären, wenn und wann sie realisiert wurden. Der Kongreß sah dann endlich ein, daß „aus Vernunft- und Tunlichkeitsgründen das Einkommen nicht so hoch besteuert werde“. In den Gesetzen von 1921 und 1924 wurden Kapitalgewinne einer 12 ½ % igen Steuer unterworfen und wurden so endgültig vom gewöhnlichen Einkommen abgetrennt. In den Augen des Gesetzes spukt dieser „Kapitalgewinn“ noch immer als eine Art Einkommen herum. Wenn nicht diese rechtliche Fiktion bestünde, könnte er nach der Verfassung überhaupt nicht besteuert werden. Denn der sechzehnte Verbesserungszusatz ermächtigt nur zur Besteuerung von Einkommen und nicht von Kapital. Der Kongreß hat praktisch das Recht für sich in Anspruch genommen, das Einkommen zu definieren und nimmt die Stellung ein, daß, wenn er Kapitalgewinne als Einkommen bezeichnet, in den Augen des Gesetzes Kapitalgewinne wirklich Einkommen, wenn auch besonderer Art, sind. Vielleicht wird der Oberste Gerichtshof eines Tages diese Verkehrtheit umstoßen.

Kurz gesagt, hat das Gesetz über die Besteuerung des Kapitals seit 1864 bis heute drei Perioden durchlaufen, nämlich:

1. Jeder Kapitalgewinn wurde als steuerbares Einkommen betrachtet, ob er nun realisiert wurde oder nicht.
2. Nur realisierte Gewinne wurden als solches angesehen.
3. Wurden sogar realisierte Kapitalgewinne als besondere Art von Einkommen anerkannt, welches auf andere Weise wie gewöhnliches Einkommen zu besteuern sei.

Die gegenwärtige Methode der Steuerbemessung für Kapitalgewinne ist unlogisch und ungerecht. Unter der gegenwärtigen Praktik kann die bloße Verwandlung einer Investition in eine andere, welche kein wahres Einkommen mit sich bringt, dem Steuerzahler einen großen Verlust bringen, da Gewinne, welche die des Kapitals und nicht des Einkommens sind und welche sich auf Geschäfte, die schon vor vielen Jahren getätigt wurden und sich nicht auf die gegenwärtigen beziehen, besteuert werden. Daß das ungerecht ist, wird virtuell zugegeben, indem Ausnahmen gemacht werden, die es gestatten, unter bestimmten Bedingungen eine Güterform in eine andere einzutauschen, um so das Eintreten eines Gewinnes zu vermeiden. Es ist klar, daß wenn es gestattet ist, ein Gut gegen ein anderes einzutauschen, es gleichermaßen erlaubt sein müßte, ein Gut zu verkaufen, um mit dem Erlös ein anderes zu kaufen.

Dem Problem der Dividendenzahlung in Form von Aktien wurde von seiten der Gerichte mehr Aufmerksamkeit geschenkt als irgendeinem anderen Problem der Einkommenstheorie. Der Oberste Gerichtshof entschied am 19. Mai 1890 folgendermaßen: „Eine Dividende in Aktien nimmt nichts vom Vermögen der Gesellschaft und fügt den Anteilen der Aktionäre nichts hinzu. Das Eigentum der Gesellschaft wird nicht vermindert und die Anteile der Aktionäre nicht vermehrt²⁾.“

¹⁾ HEWETT, S. 65/66.

²⁾ GIBBONS gegen MAHON, 136 U. S. 549, zitiert von HEWETT, S. 67.

Obzwar das Gesetz von 1913 keine Dividendenzahlungen in Aktien erwähnte, legte der Commissioner of Internal Revenue das Gesetz in der Weise aus, daß er diese Dividenden als Einkommen rechnete. Jedoch im Falle TOWNE gegen EISNER¹⁾ entschied das Gericht im selben Sinne, zitierte das Urteil aus der vorangegangenen Entscheidung und sagte weiters:

„Die proportionellen Anteile der einzelnen Aktionäre bleiben gleich. Die einzige Veränderung tritt in der äußeren Form ein, die diese Anteile verkörpert, indem die neuen und alten Aktien zusammen denselben proportionellen Anteil darstellen wie die alten Aktien allein vor der Emission der neuen darstellten. In Kürze gesagt, ist weder die Gesellschaft ärmer, noch sind die Aktionäre reicher geworden als vorher. Wenn die Summe vom Gewinnkonto zum Kapitalkonto ohne eine gleichzeitige Emission von Aktienzertifikaten übertragen worden wäre, dem ja in der Natur der Sache nichts entgegengestanden wäre, nehmen wir doch nicht an, daß irgend jemand bestreiten würde, daß der Kläger eine Zunahme seines Einkommens erhalten hätte. Wahrscheinlich würden seine Papiere denselben Wert wie vorher haben.“

Das Steuergesetz von 1916 verordnete, daß Dividenden als Einkommen steuerpflichtig seien, „ob sie nun in Bargeld oder Aktien der Gesellschaft, der Körperschaft oder Aktiengesellschaft, Genossenschaft oder Versicherungsgesellschaft bestünden, und daß Dividenden in Aktienform als Einkommen zu betrachten seien, bis zum Betrag ihres Geldwertes“. Es ist charakteristisch, daß der Oberste Gerichtshof dem Kongreß virtuell das Recht absprach, solcherart dem Steuerzahler eine ungerechte Einkommensdefinition aufzuzwingen. Die Gültigkeit dieser Verordnung wurde im berühmten Falle EISNER gegen MACOMBER erprobt, der am 8. März 1920 vor dem Obersten Gerichtshof ausgetragen wurde. HON. CHARLES E. HUGHES, Anwalt des geklagten Steuerzahlers führte aus:

„Unverteilte Körperschaftsgewinne sind für den Aktionär kein Einkommen. Das Wesentliche am Einkommen ist, daß es realisiert werden muß. Die Möglichkeit dazu allein genügt nicht. Einkommen setzt notwendigerweise Lostrennung und Realisierung voraus. Die Zunahme des Waldes ist nicht Einkommen, solange er nicht gefällt wurde. Die Zunahme im Werte von Ländereien, die dank dem Anwachsen und Aufblühen von Gemeinwesen eintritt, ist nicht Einkommen, solange sie nicht realisiert ist. . . . Das ist ein gesunder Grundsatz, sowohl für das Rechtswesen als auch für die Wirtschaft. Das Einkommen der Gesellschaft ist nicht Einkommen des Aktionärs, solange es nicht verteilt ist. Eine Dividende in Aktien ist daher kein Einkommen. Sie stellt überhaupt keine Verteilung dar und ist nur eine Neuordnung des Kapitals²⁾.“

Die Meinung der Mehrheit des Gerichtshofes wurde von Justice PITNEY wiedergegeben, welcher ausführte:

„Diese (eine Dividende in Aktienform) ist nichts anderes als eine buchmäßige Neuordnung und dem Wesen nach keine Dividende, sondern eher das Gegenteil. Kein Teil der Aktiva der Gesellschaft wird vom Gesamtvermögen abgetrennt, nichts wird verteilt, außer Zertifikaten, die eine vorangegangene Steigerung im Werte der Kapitalsanteile der Aktionäre, welche aus der Ansammlung von Gewinnen durch die Gesellschaft herrührt, anzeigt, von Gewinnen, die so sehr im Betrieb verwoben sind, daß es unratsam wäre, sie abzutrennen, zurückzuziehen und zu verteilen. Um die Neuordnung durchzuführen, wird das Gewinnkonto belastet und das Kapitalkonto in der Höhe der vorgeschlagenen Dividenden erkannt; in diesem Sinne wird neues Kapital emittiert und die neuen Titres im Verhältnis ihrer bestehenden Anteile ausgefolgt.“

Es ist uns klar, daß eine Dividende in Aktienstücken nicht nur nichts vom Vermögen der Gesellschaft wegnimmt und dem des Aktionärs nichts hinzufügt, sondern daß die dadurch bewiesene, vorangegangene Ansammlung von Kapital

¹⁾ 245 U. S. 418, entschieden 7. Jänner 1918, zitiert von HEWETT, S. 67/68.

²⁾ EISNER gegen MACOMBER, 252 U. S., S. 198, von HEWETT, S. 69/70, zitiert.

uns, während sie anzeigt, daß der Aktionär infolge der Zunahme seines Kapitals reicher wurde, zu gleicher Zeit zeigt, daß er bei dieser Transaktion weder Einkommen erhalten, noch realisiert hat.“

Es ist klar, daß diese Entscheidungen wirtschaftstheoretisch, so weit sie auf diesem Gebiet liegen, vollkommen richtig sind. Eine Dividende in Aktienform spaltet nur den früheren Besitzanteil in zwei, wobei die neuen Aktien ihren Wert aus einer Wertverminderung der alten herleiten.

Die Untersuchung des Obersten Gerichtes läßt jedoch noch viel zu wünschen übrig. Das vollkommen richtige Ergebnis, das hier erreicht wird, erschöpft sich in der Feststellung, daß eine Dividende in Aktienform kein Einkommen sei. Doch kann sie für den Empfänger zu Einkommen werden, wenn er das Papier verkauft¹⁾ und den Erlös nicht wieder anlegt, sondern verbraucht. Natürlich hätte der Aktionär dasselbe Ergebnis auch ohne die Verteilung von Aktien als Dividenden erzielen können.

Es ist einleuchtend, daß die Steuer, um gerecht zu sein, nicht danach auferlegt werden sollte, was er tun könnte, sondern danach, was er wirklich tut. Wenn die Durchführung des Steuergesetzes so vervollkommenet wäre, Aktienverkäufe und Verkäufer genau zu erfassen, würde die Person, die Aktien (ob sie nun neue oder alte sind) verkauft ohne sie wieder anzulegen und solcherart Einkommen bezieht, besteuert werden, während die Person, die nicht verkauft, nicht besteuert würde, da sie kein richtiges Einkommen erhält.

Wir können sagen, daß eine Dividende in Aktienform wirtschaftlich einer Bardividende, verbunden mit einer Bareinlage gleichkommt. Wenn ich 1000 Dollar bar als Dividende erhalte und die 1000 Dollar sofort zum Weiterankauf von Aktien verwende, so ist das Ergebnis gegenüber der Gesellschaft, mir selbst gegenüber und gegenüber allen übrigen, die in Betracht kommen, genau dasselbe, als ob ich einfach die Aktien erhalten hätte. Daher sollte die Lage auch in bezug auf die Besteuerung in beiden Fällen die gleiche sein. Die Tatsache, daß die beiden Fälle nicht als gleichartig behandelt werden, ist eine klare Anklage gegen unser gegenwärtiges System der Steuereintreibung, denn es vernachlässigt die Wiederanlage vollkommen, während ruhende Investitionen unbesteuert bleiben. Entweder sollte das Gesetz revidiert werden, um solche lächerliche Anomalien hintanzuhalten, oder man sollte offen zugeben, daß wir eine Kapitalsabgabe auf Zufall haben.

Wenn Aktien verkauft werden und der Erlös ausgegeben wird, so fließt das tatsächlich dabei erzielte Einkommen augenfällig nicht von der Gesellschaft, sondern vom Aktienkäufer dem Verkäufer zu. Unter der Herrschaft eines besseren Einkommensteuergesetzes, welches Investitionen Rechnung trägt und deren Betrag abzieht, ergibt es sich, daß der Verkäufer im selben Maße sein besteuerebares Einkommen vermehrt, wie es der Käufer vermindert. Wie die Sache jetzt steht, wird eine Bardividende, selbst wenn sie als Kapital wieder angelegt wird, besteuert, während das bei der Dividende in Aktienform nicht der Fall ist, selbst wenn sie als Einkommen verbraucht würde!

Ohne ein Gesetz, welches der Wiederanlage Rechnung trägt, ist es natürlich schwierig, irgendwelche allgemeine Regeln oder Voraussagen aufzustellen.

Viel Aufmerksamkeit wurde der Frage einer Dividende, die in Aktien einer anderen Gesellschaft oder in Obligationen geleistet wurde, zugewendet. So entschied der Oberste Gerichtshof im Falle PEABODY gegen EISNER²⁾:

¹⁾ Das Gesetz nimmt Aktienverkäufe zur Kenntnis, besteuert jedoch nur den Gewinn, wenn ein solcher vorhanden ist, berechnet auf Grund der Gestehungskosten.

²⁾ PEABODY gegen EISNER, 247 U. S., S. 347 bis 350; HEWETT, S. 73/74.

„Es ist schwerlich notwendig zu sagen, daß dieser Fall durch die Entscheidung im Prozeß *TOWNE* gegen *EISNER* nicht berührt wird, da die Dividenden der Baltimore- und Ohio-Aktien keine Dividende in Aktienform war, sondern eine Verteilung eines speziellen Teiles der Aktiva der *Union Pacific*. . . .“

Auch hier handelte der Gerichtshof bis dahin im Sinne der Wirtschaftstheorie. Die Gesellschaft gab tatsächlich etwas ab. Wenn aber der Aktionär, der die Wertpapiere erhält, sie investiert beläßt, um sie lieber Einkommen tragen zu lassen als sie zu verkaufen und den Erlös für sofortige Befriedigungen zu verwenden, so empfängt er kein Einkommen, wenn er diese Aktiengattung erhält. Er befindet sich in derselben Lage, als hätte er eine andere Bardividende erhalten und diese dann durch einen Kauf dieser Aktiengattung von der Gesellschaft wieder angelegt.

Etwas anders lag die Sache im *PEABODY*-Fall:

„Das Gericht erkannte, daß Aktien der neuen Gesellschaft, welche an die alte Gesellschaft übergingen und von ihr, da sie ihren Gewinn darstellten, an die Aktionäre als Dividende weitergegeben wurden, nach dem Gesetz von 1913 besteuertes Einkommen der Aktionäre seien. Die neue Gesellschaft wäre eine eigene juristische Person und ihre Aktionäre hätten daher von jenen, vom Aktienbesitz der alten Gesellschaft abhängige, verschiedene Eigentumsrechte und Anteile. Diese Einstellung des Gerichtes wurde jedoch durch den *Revenue-Act* vom Jahre 1921 aufgehoben, der Emissionen, die zwecks Aktientausch zu Sanierungszwecken von Gesellschaften gemacht wurden, ausnimmt¹⁾.“

Solch eine Aufhebung bedeutet einen gewichtigen Schritt zur Anerkennung der Notwendigkeit, Wiederanlagen auszunehmen.

In einem anderen Prozeß führte das Gericht aus:

„Die Verteilung stellte, was immer ihre Wirkung auf den Gesamtanteil der Masse der Aktionäre sei, vom Standpunkt einer jeden Einzelperson einen Gewinn in der Form eines tatsächlich realisierbaren Aktivums dar, das ihm von der Öl- (Mutter-) Gesellschaft zum Zwecke seines speziellen Verbrauches übertragen wurde, und zwar in Realisierung seines früheren, unverteilten und verhältnismäßigen Anteil am Gesellschaftsgewinn. Es war materiell und der Wirkung nach eine Gewinnverteilung der Gesellschaft und persönliches Einkommen für die Aktionäre²⁾.“

Die offenbare Ungerechtigkeit dieser Entscheidung wurde im Gesetz vom Jahre 1924 einbekannt und es wurde nun bestimmt, daß, wenn eine „Sanierung durch Übertragung von Aktiven der Gesellschaft *A* an die Gesellschaft *B* durchgeführt wird, und die Gesellschaft als Dividende an ihre Aktionäre das Aktienkapital der Gesellschaft *B* ausschüttet, kein steuerpflichtiges Einkommen für die Aktionäre aus dem Empfang solcher Dividenden vorliegt³⁾.“

Eine andere Frage, betreffend die Dividendenzahlung einer Gesellschaft in Form ihrer eigenen Obligationen ist nicht vor den Obersten Gerichtshof gekommen, sondern wurde vor dem *Eastern District Court* in *New York* entschieden. Im Falle *DOERSCHUCK* gegen *United States* erkannte das Gericht, daß Schuldverschreibungen der *North American Brewing Company*, welche von der Gesellschaft an Stelle angesamelter und unverteilter Gewinne verteilt worden waren, für die Empfänger Einkommen seien, sofern sie Gewinne seit 1. März 1913 darstellten. Bezirksrichter *CHATFIELD* führt in seiner Begründung aus:

„Der Kläger hat in diesem Falle eindeutig tatsächlich Bezahlung erhalten (in Form von Wertpapieren, die ihm zu Dispositionen auf dem Markte zur Verfügung standen und die von ihrer Kontrolle des Eigentums als Aktionäre gänzlich abgetrennt und unterschieden waren) in der Form von Gewinnen, die die Gesellschaft als solche

¹⁾ HEWETT, S. 74.

²⁾ ROCKFELLER gegen U. S., S. 257, U. S. 176.

³⁾ Reg. 65, Art. 1574.

an die Aktionäre zu verteilen wünschte. Sie führte das in Form der Verteilung von Obligationen durch, welche, wie Solawechsel, Anspruch auf Barbezahlung haben, und folgte dem Aktionär keine neue Art von Aktien aus¹⁾."

Es leuchtet ein, daß der Besitz von Obligationen für den Inhaber nicht Einkommen ist. Bis zu dem Augenblick, wo sie verkauft und der Erlös verbraucht wird, sind sie für den Inhaber Investition. Der Wert der Obligationen ist der Kapitalswert der von diesen getragenen Zinsen. Auch hier befindet sich der Aktionär in derselben Lage, als ob er eine Bardividende erhalten und diese dann in den erwähnten Wertpapieren angelegt hätte. Die Wiederanlage hebt die Dividende auf.

Derselbe Fortschritt in den Ansichten hat sich in bezug auf die Bezugsrechte gezeigt. Man war früher der Ansicht, daß „der gesamte Betrag, den man aus dem Verkauf von Bezugsrechten von Aktien erhält, Einkommen ist²⁾."

Daß dieser Grundsatz falsch und ungerecht ist, liegt auf der Hand. Solche Bezugsrechte sind ihrem Wesen nach den Dividenden von Aktien analog, da man sie gegen Zahlung einer bestimmten Summe per Aktie in solche verwandeln kann.

In beiden Fällen läuft das Ergebnis der vermehrten Kapitalisierung darauf hinaus, den Wert jeder vorher besessenen Aktie herabzudrücken. Das Bezugsrecht eingeräumt zu erhalten, um 100 Dollar eine Aktie im Werte von 200 Dollar zu beziehen, ist gleichwertig der Ausschüttung einer Dividende von einer halben Aktie, vermehrt um die Investition einer anderen halben Aktie zu ihrem wahren Werte.

Ich habe mich auf die Einkommensteuererfahrungen in Amerika beschränkt. Ohne Zweifel würden andere Staaten ebensogute Untersuchungsobjekte abgeben. Wirtschaftsirrtümer dürften international sein.

Die englische Einkommensteuer-Verwaltung scheint in ihrer Behandlung der Kapitalgewinne der alten Einkommenstheorie näher zu kommen als die amerikanische, obzwar gegenwärtig sowohl in England als auch am europäischen Kontinent der Druck, neue Steuerquellen zu erschließen, die Gesetzgebung in Versuchung führt, Kapitalgewinne Einkommen zu nennen, um sie innerhalb der Steuergesetze zu erfassen — also eine Art verkleideter Vermögensabgabe.

Wie in Amerika, so hat auch jenseits des Meeres eine deutliche Entwicklung zum echten Einkommensbegriff stattgefunden. Was z. B. endliche Annuitäten betrifft, pflegte man es als notwendig zu erachten, die Wertverminderung zu berechnen und abzuziehen. Heute jedoch wird die volle Annuität als Einkommen gezählt. Unser eigener Oberster Gerichtshof erklärte im Falle IRWIN gegen GAVIT am 27. April 1925 über dieses Problem:

„Wir sind der Meinung, daß die vierteljährlichen Zahlungen, welche, wie man hofft, fünfzehn Jahre aus dem Einkommen eines Besitzes dauern würden, der dem Kinde des Klägers zugeordnet war, als Einkommen nach dem Sinne der Verfassung und des Gesetzes zu betrachten seien.“

Das mag scheinbar mit anderen Entscheidungen und Verordnungen im Hinblick auf Wertverminderung im Widerspruch stehen; aber es ist gesunder Menschenverstand und geht offenbar von der Annahme aus, daß die Annuität als Einkommen verbraucht werden soll. Wie JOHN M. MAGUIRE 1920 ausführte³⁾:

„Wenn der Empfänger im Hinblick auf die Zahlung den Faktor des Alters wüßte, übersieht er vergißt, warum sollte nicht der Steuereinheber ebenso vorgehen? Das vollkommenste Beispiel ist eine Lebensrente.“

¹⁾ DOERSCHUCK gegen U. S., S. 274, Fed. 740; HEWETT, S. 74/75.

²⁾ Reg. 45, Art. 39; Reg. 62, Art. 39.

³⁾ Harvard Law Review 20, S. 39/40.

Der folgende Auszug aus dem Bericht der Royal Commission on the Income-tax (London 1920) zeigt eine sehr starke Annäherung an den echten Einkommensbegriff:

„Es gibt Fälle, in denen eine Person darauf ausgeht, einen Gewinn zu erzielen, diesen Gewinn als Einkommen behandelt und verbraucht und ihre Steuerfähigkeit ohne Zweifel durch das Ergebnis ihrer Unternehmung erhöht. Ihr Gewinn ist vielleicht sogar die Entlohnung für Dienstleistungen. Und doch können unter dem gegenwärtigen Gesetz ihre Gewinne der Einkommensteuer zur Gänze entgehen....“

Gewinne, welche aus gewöhnlichen Veränderungen in der Investition stammen, sollten normalerweise außerhalb des Zugriffes der Steuer bleiben, sollten aber doch belastet werden, wenn sie eine regelmäßige Gewinnquelle darstellen.

Wir sind der Meinung, daß irgendein Gewinn, der aus einer geschäftlichen Transaktion, die als solche erkennbar ist, d. h. eine Transaktion, in der eine Sache mit Gewinnabsicht erworben wurde, stammt, dem Zugriff der Einkommensteuer unterworfen sei und nicht als Kapitalszuwachs behandelt werde....“

Die Besteuerung der Forste sei hier erwähnt als eines der Beispiele ungesunder Praktiken, die auf dem Irrtum beruhen, Kapital und Einkommen zu verwechseln. Heute bewegt sich die Gedankenrichtung in Amerika und schon seit längerer Zeit im Ausland in den Bahnen einer „Ertragssteuer“, welche anerkennt, daß das bloße Anhäufen von Werten in sich vermehrenden Holzbeständen kein Einkommen ist. Der Wald wirft nur Einkommen ab, wenn er geschlagen wird. Man beachte, daß in Amerika zugegebenermaßen Wälder nicht nach der Einkommensteuer, sondern nach der allgemeinen Vermögenssteuer besteuert werden. Die allgemeine Vermögenssteuer führt sich selbst ad absurdum. Wenn sich Kapital ansammelt und kein laufendes Einkommen liefert, so ist die wiederholte jährliche Steuer auf dieses Kapital eine weit schwerere Belastung als auf gewöhnlichen Besitz, der ein jährliches Einkommen liefert. Das wird auch instinktiv anerkannt und Waldländereien werden folglich fast immer weit unter ihrem wahren Wert eingeschätzt¹⁾.

Der vorstehende Abriß amerikanischer Erfahrung zeigt viele Beispiele, bei denen in einer ziemlich beständigen Entwicklungslinie zunächst fälschlich als Kapital oder Einkommen untergebrachte Posten allmählich ihren richtigen Platz fanden oder sich ihm näherten. Das praktisch erreichbare Ziel ist noch nicht erreicht worden und kann auch nicht erreicht werden, bis nicht der Wiederanlage gebührende Zugeständnisse gemacht werden.

Die vorstehenden rechtlichen Auseinandersetzungen zeigen, wie sich die echte Kapitals- und Einkommenstheorie langsam von selbst herausarbeitet. Der verstorbene Chief Justice Richter MARCUS KNOWLTON aus Massachusetts war vollkommen mit dem Standpunkt einverstanden, den ich für richtig halte. Herr W. STRACHAN nahm ihn in seiner juristischen Schrift „The Law of Trust Accounts“ auf. Andere juristische Autoritäten und viele Volkswirte haben sich in der Richtung des Nutzleistungsbegriffes orientiert und in dem Maße, als sich diese Tendenz verstärkt, werden diese Steuerungerechtigkeiten, Zweideutigkeiten, Mißverständnisse und Hindernisse ebenso schnell verschwinden.

Einkommenstatistik

Es ist interessant festzustellen, daß im selben Maße, wie die Erfahrungen und Ungerechtigkeiten bei der Einkommen- und Forstbesteuerung ein tieferes Ver-

¹⁾ Eine hervorragende Auseinandersetzung der Forstbesteuerung ist im The Scientific Monthly vom April 1926, verfaßt von Prof. F. R. FAIRCHILD, zu finden, welcher mehr als irgendein anderer Schriftsteller den Versuch gemacht hat, auf die Forstbesteuerung einzugehen und sie mit den echten Begriffen von Kapital und Einkommen in Einklang zu bringen.

ständnis des Einkommens gezeitigt haben, die Statistiker gezwungen wurden, einen brauchbareren Begriff anzunehmen.

Das National Bureau of Economic Research hat sich eingehend mit Einkommensstudien befaßt. Ausgehend von einem Begriff, der auch Ersparnisse zum Einkommen zählt, hat es sich in seiner jüngsten Veröffentlichung¹⁾ gezwungen gesehen, eine neue Art von Einkommen hinzuzufügen, nämlich „laufendes Einkommen“.

„Diese Methode behandelt das persönliche Einkommen als aus zwei Teilen bestehend: 1. Laufendes Einkommen und 2. Gewinne oder Verluste im Werte des Vermögens²⁾. Für viele Zwecke ist der Begriff ‚laufendes Einkommen‘ vorteilhafter als der des Gesamteinkommens, der Gewinne und Verluste des Vermögenswertes beinhaltet. Laufendes Einkommen ist ein besserer Maßstab des Lebensindex und des sichtbaren augenblicklich niedrigeren oder höheren Wohlstandes. Ausgenommen bei denen, die sich vornehmlich spekulativ betätigen, bedeutet der Ausdruck „good times“ ein großes laufendes Einkommen und „hard times“ das Gegenteil. Außerdem ist das laufende Einkommen eine viel stabilere Größe als buchmäßige Gewinne oder Verluste, da es infolge der leichter zugänglichen Anhaltspunkte mit größerer Genauigkeit gemessen werden kann.

Es hat seine guten Gründe, Gewinne oder Verluste des Vermögens so genau als möglich zu bestimmen und diesem Näherungswert einen Platz in der Einkommensverrechnung anzuweisen. Der Fall ist höchst einfach in bezug auf leicht veräußerliches Eigentum, das mit Gewinnabsicht im Besitz gehalten wird, wie Wertpapiere. Daß solches Vermögen fortgesetzten und starken Preisschwankungen unterworfen ist, daß jeder Besitzer imstande ist, von Zeit zu Zeit seinen Besitz zu verändern, und daß viele das wirklich tun und daß die Gewinne oder Verluste, die sich aus diesen Transaktionen ergeben, Einkommen genannt werden können, versteht sich von selbst. Doch wie diese Posten in der Einkommensverrechnung am richtigsten zu behandeln sind, ist ein schwieriges Problem.

Wir wissen, daß das Anlage suchende Publikum in der Verwaltung seiner Effekten große Unterschiede macht. Einige haben eine systematische Verrechnung, beobachten die Marktnotierungen und versuchen, daran zu verdienen, andere schenken den laufenden Schwankungen keine Aufmerksamkeit, sondern halten einmal gekaufte Wertpapiere mehrere Jahre lang und haben nur die Dividende oder den zu erwartenden Ertrag im Auge. Noch andere, vielleicht die Mehrzahl, schwankt zwischen diesen beiden Extremen. Aber das ist auch alles, was wir wissen. Welche Mengen der Vermögen auf diese verschiedenen Arten behandelt werden, wissen wir nicht. Daher ist es unmöglich, eine Methode zu ersinnen, buchmäßige Gewinne oder Verluste des Vermögens von Einzelpersonen zu erfassen, eine Methode, welche genau die Verrechnungen aller Investierenden widerspiegeln würde.

Unter diesen Umständen stehen wir vor der Notwendigkeit, zwischen zwei Alternativen die Wahl zu treffen, welche beide nicht einwandfrei sind. Wir sind gezwungen, entweder eine sehr wesentliche Gewinn- und Verlustquelle für Einzelpersonen gänzlich zu vernachlässigen, oder wir müssen eine Behandlungsmethode annehmen, die durch ihre Einförmigkeit der Anwendung künstlich aussehende Ergebnisse liefern wird. Im großen und ganzen scheint die letztere vorzuziehen zu sein³⁾.“

Dieser Passus zeigt, daß die Erfahrung mit Statistiken die Notwendigkeit oder die Vorteilhaftigkeit dargetan hat, zumindest das laufende Einkommen von Ersparnissen getrennt zu führen. Das laufende Einkommen ist wesentlich (obzwar nicht ganz so, wie es LEVEN versteht) jenes, welches ich „Einkommen“ nenne, und da man von Ersparnissen sagen kann, daß sie sich eher in Einkommen verwandeln als nicht, erhebe ich kaum einen Einwand gegen ein Kompromiß,

1) LEVEN: Income in the Various States. 1925.

2) LEVEN, S. 28.

3) LEVEN: Income in the Various States, S. 28/29.

in welchem die zwei Größen als verschiedene Arten von Einkommen angenommen werden. Wenn man sie schon beide Einkommen nennen muß, so nenne man sie besser verbrauchtes Einkommen und wieder angelegtes Einkommen. Doch sind sie ihrer Natur nach so weit verschieden, daß, sie beide Einkommen zu nennen, eher ihren Unterschied sowie die Grundtatsache verweisen hieße, daß nur das erstere kapitalisiert wird, um einen Kapitalwert zu ergeben, das letztere dagegen selbst der kapitalisierte Wert eines Teiles des Stromes von verbrauchtem Einkommen ist. Die Tatsache, daß einige Kapitalisten und Spekulanten beständig, wie von LEVEN bemerkt wurde, ihren Kapitalgewinn im Auge behalten, besagt noch nicht, daß sie ihn als Einkommen betrachten. Wenn sie es tun, so besteht der Vorteil, daß sie ihn rasch in echtes Einkommen zu verwandeln verstehen. Wie wir gesehen haben, kann Kapitalgewinn, wenn er verbraucht wird, in Einkommen verwandelt werden, ebenso wie Einkommen in Kapital, wenn es zurückgelegt wird. Wenn wir nun einen Ausdruck benötigen, der diese beiden einander ausschließenden Dinge umfaßt, warum sollen wir sie nicht einfach „Gewinn“ nennen, wobei die eine Art Kapital-, die andere Einkommensgewinn ist.

Schluß

Möglicherweise würden die schweren Ungerechtigkeiten, die ständig bei der Besteuerung von „Einkommen“, das von gewöhnlichem Einkommen grundverschieden ist, begangen werden, bald verschwinden, wenn die Nationalökonomien und Statistiker sich geeinigt hätten und mit Nachdruck darauf hinwiesen, daß solches „Einkommen“ überhaupt kein Einkommen ist. Wenn der Begriff in der Wissenschaft vollständig geklärt wäre, könnte der Oberste Gerichtshof die Besteuerung von solchen Kapitalgewinnen als verfassungswidrig ablehnen. Er allein hat die Macht, das Einkommen rechtlich zu definieren, doch hat er sich gesträubt, es zu tun und wird es, wenn es vermieden werden kann, wahrscheinlich kaum tun. Wenn er einmal im Besitz eines ausführbaren Systems sein wird, zu dem er volles Vertrauen hat, das auf einem wirtschaftlich und rechtlich gesunden Begriff basiert, so besteht Grund zur Hoffnung, daß er diese gesunde Wirtschaftstheorie dem Zwecke der Justiz dienstbar macht.

Man darf nicht vergessen, daß die Hauptforderung darin besteht, richtige Begriffe in unserem Denken, in Statistiken, Steuergesetzgebung, Steuerverwaltung und Gerichtsentscheidungen zu gebrauchen und nicht einfach auf der Verwendung einer gewissen Terminologie zu bestehen. Wenn irgend jemand darauf besteht, Ersparnisse „Einkommen“ zu nennen, so hat das verhältnismäßig geringe Folgen (ausgenommen, wenn dadurch Verwirrung heraufbeschworen werden könnte). Viele, die noch nicht geneigt sind, die von mir vorgezogene Terminologie zu verwenden, gestehen den wesentlichen Punkt, daß Ersparnisse nicht wie „anderes Einkommen“ besteuert werden dürfen, zu. Sie wissen wohl, daß Ersparnisse nicht in derselben Weise wie das „andere Einkommen“ diskontiert werden können und ziehen es in Statistiken immer vor, Ersparnisse und „anderes Einkommen“ getrennt zu führen.

Leider gibt es noch eine große Zahl sonst beachtenswerter Nationalökonomien, die diesen Punkt gänzlich außer acht lassen. Im besonderen sehen sie nicht ein, daß jeder andere Einkommensbegriff, im Unterschied zu dem hier entwickelten, uns zwingt, den Grundsatz der Kapitalisierung zu verletzen. Dieser Grundsatz sollte im volkswirtschaftlichen Denken, in der Statistik und in der Steuerpolitik, unter der Herrschaft welcher Terminologie immer, unverletzt bleiben. Es gibt keinen wirtschaftlichen Grundsatz, der unzweifelhafter oder grundlegender als

dieser wäre, und keinen, der nicht instinktiv, wenn auch unbestimmt, in Alltagsdenken und Alltagsrede immer anerkannt wird. Das bereits erwähnte Sprichwort "you cannot have your cake and eat it too" (man kann seinen Kuchen nicht aufheben, wenn man ihn gegessen hat), ist volkstümlicher Ausdruck dieser tiefen Wahrheit. Der Unterschied, den es bezeichnet, wird auch durch die unterscheidenden Bezeichnungen „Antizipierung und Realisierung“, „Sparen und Ausgeben“, „Zuwachs und Einnahmen“ und vor allem durch „Kapital und Einkommen“ ausgedrückt.

Volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Reinertrag und die Lehre von der Maximalbefriedigung

Von

A. C. Pigou

Professor an der Universität Cambridge

1. Bei Fehlen von Monopolen und anderen Hindernissen der freien Konkurrenz verteilen sich die Produktivkräfte auf verschiedene Verwendungen derart, daß der Grenzreinertrag überall der gleiche ist. Sieht man von den Verschiedenheiten im Reichtum und in den Anlagen der einzelnen Individuen ab, so kann es keinen Vorteil bringen, wenn man die Produktion von ihren „natürlichen“ Bahnen ablenkt; im Gegenteil: jede solche Ablenkung bedeutet, sozialwirtschaftlich gesehen, Verlust. Das ist eine ganz rohe Darstellung der Auffassung der alten Lehre von der Maximalbefriedigung. Diese Lehre beruht auf einer Annahme, die nicht immer ausdrücklich hervorgehoben wurde und die nur zulässig ist, wenn sie bedeutenden Einschränkungen unterworfen wird. Aufgabe dieser Arbeit ist es, die Natur dieser Annahme und die notwendigen Einschränkungen zu beleuchten.

2. Die Geschäftswelt versucht bei der Verteilung der produktiven Kräfte unter verschiedenen Verwendungen so vorzugehen, daß der letzte Schilling, der einer Verwendung gewidmet wird, demjenigen, der die Anlage macht, ebensoviel einbringt als der letzte Schilling, der einer anderen Verwendung gewidmet ist. Bei Abstrahieren von den Verschiedenheiten des Reichtums usw. ist die so resultierende Verteilung der Kräfte für die Gesellschaft die beste, vorausgesetzt, daß der Ertrag, den der letzte Schilling demjenigen, der die Anlage macht, einbringt, gleich ist dem Ertrag, den dieser Schilling der Gesellschaft abwirft; das ist der Fall, wenn der ganze volkswirtschaftliche Reinertrag dieses letzten Schillings überall dem Anteil — dem privatwirtschaftlichen Reinertrag — gleich ist, der demjenigen zufließt, der die Anlage macht. Die Annahme, von der ich im vorangehenden Paragraphen sprach, ist, daß die beiden Reinerträge der Grenzinvestitionseinheit — der volks- und privatwirtschaftliche — in der Tat überall gleich sind. Ist dies nicht der Fall, so ist die Verteilung der Kräfte in der oben beschriebenen Weise nicht die günstigste für die Gesellschaft. Einige Modifikationen einer solchen Verteilung, wenn sie ohne unverhältnismäßige Kosten gemacht werden können, sind, volkswirtschaftlich betrachtet, wünschenswert.

3. In der Tat werden volks- und privatwirtschaftlicher Reinertrag der Grenzeinheit der Produktivkräfte voneinander abweichen, wenn die Anlage dieser Einheit jemanden einen Vorteil bringt, für den eine Zahlung nicht geleistet wurde, oder irgendeinen Schaden mit sich bringt, für den keine Kompensation geleistet wird. Es gibt viele Fälle, in denen solch unbezahlte Vorteile und unkompenzierte Schäden existent werden. Ein Beispiel: Ein Mann errichtet für seine eigene Befriedigung ein schönes Wohnhaus, Passanten, die vorübergehen

und sich des Anblickes dieses schönen Hauses freuen, zahlen nicht dafür. Andererseits: Ein Mann errichtet in einer Stadt eine Fabrik, er arbeitet in der Art, daß große Rauchschwaden aus den Schloten der Fabrik strömen, die Luft den Nachbarn verunreinigen und ihre Häuser schwärzen; für diese Belästigung zahlt er aber keine Kompensation. Es ist nicht nötig, die Beispiele zu vervielfachen. Eine kleine Überlegung wird zeigen, daß die Unterscheidung zwischen volks- und privatwirtschaftlichem Reinertrag eine weitreichende Bedeutung hat. Unter anderem wird sich zeigen, daß bei allen Industrien, die unter Bedingungen steigender Erträge arbeiten, der volkswirtschaftliche Grenzreinertrag jeder Investitionsmenge den privatwirtschaftlichen Grenzreinertrag überschreitet. Bei einigen Industrien hingegen, die unter den Bedingungen abnehmender Erträge arbeiten, sinkt der volkswirtschaftliche Grenzreinertrag unter den privatwirtschaftlichen.

4. Bisher hatten wir nur die Verteilung der Produktivkräfte auf verschiedene Produktionszweige im Auge. Die Unterscheidung zwischen volks- und privatwirtschaftlichem Grenzreinertrag kann jedoch noch auf weitere Gebiete ausgedehnt werden. Sie kann verwendet werden bei der Untersuchung über die verhältnismäßigen sozialen Vorteile verschiedener Arten industrieller Organisation. So kann behauptet werden, daß genossenschaftliche Vereinigungen der Arbeiter einen bedeutenden Wert ergeben, für den kein besonderes Entgelt geleistet wird und zu deren Erhaltung kein Beitrag eingehoben wird. Dieser Wert ist: Schaffung einer Trainingsmöglichkeit, durch welche die latenten Unternehmer- und Verwaltungsfähigkeiten der Arbeiterklasse entwickelt werden können. Andererseits ist zu betonen, daß eine Organisation der Industrie die weiteste Kombinationen umfaßt, die Zahl der Möglichkeiten verringert, in denen der „kleine“ Mann unabhängige Initiative und Kontrolle ausüben kann; so wird das allgemeine Niveau der durchschnittlichen Geschäftsfähigkeit verringert.

5. Wo der volkswirtschaftliche Grenzreinertrag den privaten Grenzreinertrag überschreitet, ist es im allgemeinen Interesse gelegen, daß die Investition weiter ausgedehnt wird, als es unter freier Konkurrenz der Fall wäre. Wo der volkswirtschaftliche Grenzreinertrag geringer ist als der privatwirtschaftliche, soll die Investition mehr verringert werden, als es unter freier Konkurrenz der Fall wäre. Der wünschenswert erscheinende Umfang der Abweichung von der bei freier Konkurrenz erfolgenden Anordnung hängt von den besonderen Umständen jedes Falles ab. Manchmal kann die erwünschte Abweichung durch Änderung gesetzlicher Bestimmungen herbeigeführt werden, indem diese so gestaltet werden, daß sie die Divergenzen, die bisher zwischen den volks- und privatwirtschaftlichen Reinerträgen bestanden, beseitigen. So könnten beispielsweise Pächter von Farmen gegen das Risiko von Verbesserungen, die ohne Zahlung durch den Eigentümer vorgenommen werden, durch die Gesetzgebung gesichert werden, indem diese die Eigentümer dazu verhält, abtretende Pächter für die von ihnen durchgeführten Meliorationen zu entschädigen. Hingegen sollten Landeigentümer, welche auf ihrem Gute gezüchtete Kaninchen die Ernte ihres Nachbarn zerstören lassen, gestraft werden. Wenn jedoch die unbezahlten Vorteile und nichtkompensierten Schädigungen, aus denen die Divergenz zwischen volks- und privatwirtschaftlichen Grenzreinerträgen resultiert, allgemeinen Charakters und nicht nur auf eine kleine, leicht erfaßbare Zahl von Personen beschränkt sind, ist diese Maßnahme nicht durchführbar. So ist sie z. B. nicht anwendbar, um Industrien, die unter Bedingungen steigender Erträge arbeiten, oder genossenschaftliche Vereinigungen der Arbeiter, die indirekt soziale Vorteile bieten, anzueifern. Wenn hier der Staat überhaupt eingreifen soll, muß es auf

dem Wege von Prämien, Zinsgarantien oder anderer fiskalischer Begünstigungen geschehen. Ist es hingegen erwünscht, bestimmte Arten von Industrien, die unter abnehmenden Erträgen arbeiten, oder bestimmte Formen der Organisation einzudämmen, so ist das Instrument, das hier in Anwendung gebracht zu werden hat, Besteuerung. Ob man nun den Versuch macht, ein zu geringes Ausmaß des privatwirtschaftlichen Reinertrages durch Prämien zu beheben oder sein Übermaß durch Steuern zu beseitigen, in beiden Fällen ist es offenbar nur eine bestimmte Höhe der Prämie oder Steuer, die das gesteckte Ziel erreichen läßt. Es ist klar: Wenn die gewählte Höhe die Ideelhöhe mehr als um ein bestimmtes Maß übersteigt, ist die so resultierende Anordnung gesellschaftlich weniger vorteilhaft als jene bei unbehinderter Konkurrenz.

Grundsätze einer Theorie vom Arbeitslohn

Von

Arthur Salz

Professor an der Universität Heidelberg

I. Wesen und Grenzen der Lohntheorie

Gäbe es eine evidente, allgemein anerkannte und verbindliche Theorie des Arbeitslohnes, auf Grund deren in einem konkreten wirtschaftlichen Augenblick und für irgendeinen Erwerbszweig das „objektiv richtige Lohngesetz“ berechenbar und normierbar wäre, so wäre ein großer Teil der sozialen Frage, die sich als Kampf zwischen Arbeit und Kapital um die Anteilsberechtigung beider am sozialen Produkt abspielt, zwar nicht gelöst, aber dem bloßen Machtstreit entrückt, indem mit Aussicht auf Erfolg zwischen den beteiligten Klassen mit ihren gegensätzlichen Ansprüchen eine statutarische Ordnung in bezug auf den Arbeitslohn, durch Rechtsverbindlichkeit der Lohnsätze etwa, stabilisiert werden könnte. Ein solches allgemein anerkanntes, objektiv gültiges Lohngesetz gibt es in der kapitalistischen Wirtschaft nicht und kann es nicht geben, außer in einem supponierten statischen Zustande, der aber imaginär ist, weil die kapitalistische Wirtschaft, insbesondere als industriekapitalistische, nur als dynamischer Zustand wirklich und denkbar ist und nur als solche sinnvoll funktioniert. Der Kapitalismus lebt davon, daß die Wirtschaft nicht statisch, sondern im höchsten Grade dynamisch („kinetisch“) ist, die absolute Statik wäre sein Tod. Kapitalismus ist das *perpetuum mobile*, die statische Wirtschaft das *perpetuum immobile*. Aber das Denken in statischen konstanten Größen entspricht einem Bedürfnis und der Beschaffenheit unseres Intellektes, der das Lebendige erst entvitalisieren muß, um zu „Gesetzen“ zu kommen.

Jede Arbeitslohntheorie, die von dem Bestehen des sozialen Gegensatzes zwischen Arbeit und Kapital in der modernen Gesellschaft abstrahiert und sich so stellt, als gäbe es diesen nicht oder als sei dieser Gegensatz ein überflüssiger Streit um bloß fiktive Werte, ist unreal und erfahrungswidrig. Wenn zwar die Polarisierung der Gesellschaft in besitzlose Proletarier und in vermögende Kapitalbesitzer, die Monopolisierung der Produktionsmittel bzw. die Trennung der Arbeiter von den Produktionsmitteln, nicht zu den apriorischen Voraussetzungen der Möglichkeit kapitalistischer Wirtschaft gehört, so ist doch die Spannung zwischen Lohnempfängern und Lohngebern zwar nicht das einzige, aber ein wesentliches Merkmal, gleichgültig wie diese Polarisierung entstanden ist¹⁾.

¹⁾ Im Gegensatz zu einer verbreiteten Lehrmeinung bin ich der Ansicht, daß man in der Theorie des Arbeitslohnes zwischen der „Ursache“ und „der Höhe“ des Arbeitslohnes scharf zu scheiden hat. Man sollte die beiden Fragen nicht in einem unzulässigen ätiologischen Monismus zusammenwerfen. Die Frage nach der „Ursache der Löhne“ ist die Frage nach den Bedingungen und Gründen der Entstehung eines besitzlosen Lohnarbeiterstandes; bei der anderen Frage handelt es sich um die Erklärung der Preisbildung der Ware Arbeit in der vollentwickelten modernen kapitalistischen (Industrie-) Wirtschaft als eines Sonderfalles der Preisbildung von Waren überhaupt.

Diese Spannung zwischen Lohnempfängern und Lohngebern muß daher bei Erklärung der betreffenden Phänomene stets im Auge behalten werden. So ist es der kapitalistischen Wirtschaft auch eigentümlich, daß die Bestimmung des Arbeitslohnes (und entsprechend der anderen Einkommensformen) nicht durch Normierung objektiver, außerwirtschaftlicher Instanzen, gleichsam durch Wahrspruch oder Machtdiktat, erfolgt, sondern dem sogenannten freien Spiel der Kräfte überlassen bleibt, deren Dynamik eine Lohngestaltung ergibt, von der die einen behaupten, daß immer und notwendig nur ein Elendlohn (ein absoluter Minimallohn und entsprechend ein Beutegewinn), die anderen, daß ein jeweils nach Lage der Umstände erreichbarer Maximallohn (und entsprechend ein Gewinnminimum) dabei herauskomme. Daß der Arbeitslohn (und entsprechend die anderen Einkommensformen) von „Natur-“ oder „mathematischen“ Gesetzen beherrscht sei, ist ein Gedanke, den überhaupt nur die Beobachtung der kapitalistischen (andererseits als „anarchisch“ produzierend gebrandmarkten) Wirtschaftsordnung konzipieren konnte als die einzige, die nur in Geldwerten rechnend, ohne eines Anstoßes von außen zu bedürfen, sich selbst im Gleichgewicht erhält (das sie doch nie erreicht) und, mit selbsttätigen Ventilen versehen, wie eine Maschine arbeitet. Von einem „Gesetz“ des Arbeitslohnes im strengen Sinne des Wortes zu sprechen, hat überhaupt Sinn nur dann, wenn sich wissenschaftlich exakt nachweisen läßt, daß die Veränderungen der Arbeitslöhne innerhalb einer wirtschaftlich ausreichend langen Zeit und an verschiedenen Orten (d. h. unter verschiedenen objektiven „Bedingungen“) auf eindeutig zu verstehende, regelmäßig wiederkehrende „Ursachen“ zurückzuführen, sich restlos daraus erklären, ja vorausberechnen lassen. Es ist aber bisher trotz höchster Verfeinerung der Registrierungsverfahren nicht einmal gelungen, die Veränderungen der Arbeitslöhne empirisch durch genaue statistische Aufzeichnungen zu erfassen. Denn alle Lohnstatistiken, auch die besten, haben fragmentarischen Charakter und stecken voll von Fehlerquellen oder erstrecken sich über viel zu kurze Zeiten, als daß man aus ihnen „Gesetze“ ableiten könnte. Dies muß offen zugegeben werden.

Die ökonomische Theorie, die als reine Theorie grundsätzlich eine Theorie der statischen Wirtschaft oder eine Theorie der Aufeinanderfolge von mehreren statischen Zuständen ist und schon darum mit der empirischen Wirklichkeit sich nicht voll deckt, hat sich über die Unmöglichkeit, einen jeweils für alle beteiligten Interessenten im mathematischen Sinne exakten Arbeitslohn zu finden, dadurch hinweggeholfen, daß sie das komplexe Phänomen isolierend betrachtete und den Arbeitslohn, der in Wirklichkeit das Ergebnis einer kaum überschaubaren Vielzahl von quantitativ und qualitativ verschiedenen Faktoren ist, so behandelt, als ob jeweils nur der eine oder der andere Faktor auf seine Gestaltung von Einfluß wäre. (Bevölkerungszahl, Kapitalmenge, Marktorganisation, Produktivität usw.) Dies ist aber ein Notbehelf u. a. schon deshalb, weil für die konkrete Gestaltung der Arbeitslöhne jeweils nicht rein ökonomische Tatbestände allein maßgebend sind, bzw. weil die verschiedenen, den Arbeitslohn bildenden und bestimmenden Faktoren nicht rein quantitativ meßbar sind, und weil die spezifische Eigenart des Lohnproblems gerade in der gesellschaftlichen Form des Produktionsproblems begründet liegt. Seit jeher hat die wissenschaftliche Nationalökonomie die in der modernen Gesellschaft vorhandenen Spannungen widergespiegelt, ja sie verdankt als theoretische Ökonomie der Rationalisierung dieses Erlebnisses geradezu ihre Entstehung. Die moderne Nationalökonomie ist recht eigentlich eine Wissenschaft von den Grenzen, eine Grenzwissenschaft: die Grenzen der möglichen

und nützlichen Wirksamkeit des Staates, die Grenzen des individuellen und kollektiven Interesses, die Grenzen der Freiheit des Individuums u. a. sind von Anfang an das beliebte Erkenntnisobjekt und Interessengebiet der wissenschaftlichen Nationalökonomie gewesen. Sie hat sich von Anfang an sozusagen nicht im Herzen der Gesellschaft, inmitten des wirklichen Lebens, sondern gleichsam an den äußersten Rändern, an den Grenzen in diesem Sinne, etabliert. So sind auch die klassischen Arbeitslohntheorien Theorien von den notwendigen Grenzen des Arbeitslohnes; sowohl die Lohnfondtheorie, welche die obere, als auch das eherne Lohngesetz, welches die untere Grenze der Arbeitslöhne zu bestimmen unternimmt, der „natürliche“ Arbeitslohn THUENENS und HENRY GEORGES nicht anders wie die marxistische Arbeitswerttheorie, welche die Unmöglichkeit, in der kapitalistischen Wirtschaft einen „gerechten“ Arbeitslohn zu erreichen, zu zeigen versucht, wie schließlich auch die modernen Arbeitslohntheorien, die, in der subjektiven Wertlehre wurzelnd, den Grenzfall und Grenzwert der Arbeit aufsuchen, sei es in einem realen Subsistenzfond, in der Produktivität der nationalen Arbeit oder im allgemeinen nationalen Gesamteinkommen usw.¹⁾ So, als ob das, was im äußerst denkbaren Falle gilt und möglich ist, das Normale, Wesenhafte, Natürliche schlechthin wäre. Daraus ergibt sich u. a. der Zwiespalt zwischen Theorie und Praxis; die Theorie geht vom Extrem aus, die Praxis aber ist ein Durchschnitt. Das was soeben zur Kennzeichnung des Interessengebietes der theoretischen Nationalökonomie Grenze oder Grenzfall genannt wurde, heißt methodologisch „Tendenz“ und bedeutet den Versuch, irgend eine konkrete Gestaltung des wirtschaftlichen Lebens von der Grenze her, d. h. von dem äußerst denkbaren Falle, aus den „Elementen“ als eine Funktion oder Abwandlung dieses äußersten Falles zu verstehen. Ähnlich wie in der modernen Psychologie das „Normale“ unter dem Mikroskop des Abnormen und dieses nur als Endgrenze der im normalen Menschen liegenden Dispositionen erkannt wird, so werden in der Nationalökonomie die entscheidenden Wirtschaftshandlungen an die Grenze als den Ort, an dem die zu erklärenden und zu beschreibenden Tatsachen am deutlichsten wahrnehmbar sind, projiziert und das Grenzgesetz gleichsam als das Grundgesetz erfaßt. Die Begriffe der „Grenze“ („margin“) und der „Verschiebung“ oder der „Ersetzlichkeit“ („substitution“) und der „Elastizität“ („elasticity“) sind drei wichtige Hilfsbegriffe der theoretischen Ökonomie, mittels deren es gelingt, die verschiedenen Einkommensformen unter die allgemeinen Wertgesetze einzuordnen und ein ganzes kopernikanisches System zu formieren, in welchem alle Elemente des ökonomischen Universums durch ständiges Ausbalanzieren und Wechselwirkung an ihrer Stelle stehen. Die Grenze ist der Gleichgewichtspunkt irgend eines ökonomischen Faktors unter den gegebenen Verhältnissen, der um einen gegebenen Wert um eine kleine Größe variieren kann, oder in seiner funktionellen Beziehung zu einem gegebenen Wert.

¹⁾ Ich kann nicht finden, daß der Theorie von F. OPPENHEIMER (Der Arbeitslohn, Jena, 1926), der die landwirtschaftliche Bebauungsgrenze für den Angelpunkt hält, von wo allein das Phänomen des Arbeitslohnes zu verstehen sei und „Ursache“ und „Höhe“ des Arbeitslohnes aus dem „Eingriff außerökonomischer Gewalt, des politischen Mittels, in den Ablauf der Gesellschaftswirtschaft“ erklärt, ein höherer Erkenntniswert für das Verständnis des Arbeitslohnsphänomens in der modernen Wirtschaft zukommt als, sei es der Grenznutzenlehre, sei es einer modifizierten marxistischen Arbeitswerttheorie. Ob die „Grenze“, an der sich der Lohn bildet, eine physische, natürliche, anschauliche oder eine errechnete ist, hängt von der ganzen Organisation der betreffenden Wirtschaft und ihrer Entwicklungsstufe ab.

Der Begriff der Verschiebung oder Substitution dient dazu, um den Prozeß der Hervorbringung oder Wiederherstellung des Gleichgewichtes zu beschreiben. „Die wesentliche Funktion der wirtschaftlichen Unternehmung besteht darin, das freie Spiel des großen Gesetzes der Substitution zu ermöglichen und zu erleichtern“ (MARSHALL)¹).

Schließlich — und dies darf als persönliches Bekenntnis angesehen werden — liegt der größte Gewinn, den man aus jahrelanger Beschäftigung mit der ökonomischen Theorie ziehen kann, darin, daß man sich der Grenzen der Gültigkeit dieser Theorie deutlich bewußt wird und nicht sowohl die Eindeutigkeit und Gleichheit als vielmehr die Mannigfaltigkeit und Verschiedenheit der Wirtschaftserscheinungen verstehen und schätzen lernt. Schon aus diesem Grunde (nebst vielen anderen) wird der heutige Nationalökonom nicht umhin können, unbeschadet dessen, was vom Standpunkte einer idealen mathematischen oder naturwissenschaftlichen Exaktheit aus wünschenswert wäre, den enzyklopädischen Charakter dieser Wissenschaft zu betonen und ihre letzten Lehrsätze und Gesetze nicht so sehr als den Extrakt aus einem immer und überall Gleichartigen, aus einer schon ein für allemal abgeschlossenen Erfahrung hinstellen, sondern den Horizont der Erfahrung selbst immer weiterspannen und den Einklang zwischen Theorie und Erfahrung immer neu wiederherzustellen trachten müssen. Der beste Erfolg, den eine rein nach den Bedürfnissen wissenschaftlicher Erkenntnis angelegte Lohntheorie in praktischer Hinsicht als Beitrag zum sozialen Frieden haben kann, besteht darin, daß sie dazu verhilft, die Einsicht zu verbreiten, wie wenig es den realen Tatsachen der modernen Wirtschaft entspricht, das Arbeitsverhältnis als ein reines einseitiges Machtverhältnis, die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern als reine kriegerische Machtfragen, statt als Austausch zu betrachten. So wie die Staaten mit der Zeit lernen werden, daß die Nachbarstaaten nicht so sehr Feinde als (nützliche) Kunden sind und ihre zwischenstaatliche Politik daraufhin einrichten werden, so werden auch die Unternehmer verstehen lernen, daß die Arbeiter nicht bloß Belastungskoeffizienten, sondern auch Käufer, Bezieher eines großen Teiles des Nationaleinkommens sind. Die beste Lohnpolitik besteht darin, in Konsequenz dessen, was die Theorie lehrt, den gegenseitigen Machtdünkel abzubauen und in den gegenseitigen Beziehungen zwischen „Kapital“ und „Arbeit“ das Verhalten ehrbarer Kaufleute zur Richtschnur zu nehmen.

II. Die Arbeit als Ware

Gemäß der Ordnung des wirtschaftlichen Prozesses in der modernen kapitalistischen Gesellschaft kommt der Arbeitslohn für eine wissenschaftliche Untersuchung in zweifacher Hinsicht in Betracht: einmal als Produktionskostenfaktor, der die Betriebsrechnung der Unternehmungen bzw. der Unternehmer gewichtig belastet, das andere Mal als Einkommen der um Lohn arbeitenden Bevölkerungsgruppen, wodurch diese über Kaufkraft verfügen. Als Produktionsfaktor steht die Lohnarbeit, wie alle anderen Produktionsmittel, in einem gegenseitigen Doppelverhältnis: einerseits der Konkurrenz der Produktionsmittel um die Verwendungsgelegenheiten, wobei das leistungsfähigere das minderleistungsfähige zu verdrängen sucht (wodurch sich der Nachfragepreis durch Substitution bestimmt), andererseits der Ergänzung und

¹) Besonders ergiebig ist die Idee der „Substitution an der Grenze“ nicht nur zwischen alternativen Konsumgütern, sondern auch zwischen den Produktionsfaktoren gemäß dem doppelten Verhältnis, in dem die Produktionsmittel zu einander stehen. Das nähere bei MARSHALL, Handbuch VI, XI. § 5.

Kooperation, wodurch die moderne Wirtschaft ihren geradezu schicksalhaften, unentrinnbaren Charakter erhält.

Wir verstehen hier unter Arbeitslohn im weitesten Sinne den Teil des gesamten Volkseinkommens, der in Form von Löhnen und Gehältern (vielfach ergänzt durch Pensionen, Prämien und sonstige Zuschüsse) verteilt bzw. bezogen wird. Unter Volks- oder Nationaleinkommen (einem Begriff, dessen Umfang und Inhalt bestritten ist) sei hier verstanden die in Geld veranschlagte, errechnete oder geschätzte Summe der Wertprodukte der verschiedenen nationalen Erwerbszweige (einschließlich der Unternehmungen des Staates). Unter dem Wertprodukt (Mehrwert, Reinertrag) eines Erwerbszweiges verstehen wir in Übereinstimmung mit der statistischen Praxis den Überschuß des Preises (des Markt- oder Verkaufswertes), den ein Erwerbszweig für sein Produkt über die von ihm verwendeten und gekauften Roh- und Hilfsstoffe und Dienstleistungen aller Art auf dem Markte erzielt, also den Mehrwert des geschaffenen Produktes auf dem Markte gegenüber dem Werte der Produktionsmittel und Dienstleistungen, die in das Produkt eingehen.

Es gibt zwei übliche Arten, um das Wertprodukt eines Erwerbszweiges, das ihm zugerechnet oder gutgeschrieben werden kann, und somit das ganze nationale Wertprodukt (die „nationale Dividende“), das „Sozialprodukt“, zu schätzen. Entweder man geht von dem Verkaufswerte des Produktionsergebnisses eines Erwerbszweiges aus und zieht die sämtlichen Kosten aller Güter ab, die der betreffende Erwerbszweig von anderen Erwerbszweigen kauft oder an andere leistet, z. B. Rohstoffe, Brennmaterialien, Betriebskraft, Zinsen von Bankschulden, Dividenden oder Zinsen an andere Gesellschaften, Frachtzahlungen, Steuern, Abschreibungen usw. Der übrigbleibende Rest ist das Wertprodukt des fraglichen Erwerbszweiges. Dieses Wertprodukt wird verteilt in Form von Löhnen und Gehältern an Arbeiter und Beamte, als Rente an Grundeigentümer, als Zinsen für Obligationen oder Hypothekenschulden an einzelne Gläubiger, als Gewinn und Dividenden an die Anteilseigner; ein etwa verbleibender Überschuß wird als neues zusätzliches Betriebskapital einbehalten und akkumuliert. Um die Verteilung dieser Wertprodukte der einzelnen Erwerbszweige geht der Streit der sozialen Klassen. Die zweite Methode, das Wertprodukt zu berechnen, geht gerade von dieser Verteilung der Erträge aus. Wo die verfügbaren Daten es ermöglichen, schätzt oder berechnet man die Gesamtzahlungen an Lohnempfänger, Grundeigentümer, Obligationäre und Hypothekengläubiger, Aktionäre und Teilhaber und die Überschüsse, addiert die einzelnen Posten und erhält eine Ziffer für das gesamte Wertprodukt eines Erwerbszweiges.

Der diesen verschiedenen Methoden zugrunde liegende Begriff des Wertproduktes und des Nationaleinkommens ist immer derselbe; daher mußten im idealen Falle, d. h. bei gleicher Verfügbarkeit und gleicher Zuverlässigkeit der Daten, die verschiedenen Berechnungsmethoden das gleiche Endergebnis liefern. In Wirklichkeit aber wird aus verschiedenen Gründen, die hier nicht erörtert werden können, diese Identität der Resultate nicht zu erzielen sein.

Das nationale Einkommen ist also die in Geld nach den Marktpreisen veranschlagte Summe oder Gesamtheit von Gütern und Diensten, die von dem Volke eines Landes produziert worden sind oder die es von anderen Ländern (Volkswirtschaften) entgeltlich bezieht. Während diejenigen Güter oder Dienste, für die in der Regel kein Preis gezahlt wird (z. B. für die Dienste der Hausfrauen im Hause oder für die unentgeltliche Benützung von Straßen und Brücken des Staates), beiseite gelassen werden, pflegen in den Berechnungen der Mietwert der Wohnung im eigenen Hause und die von den landwirtschaftlichen Produzenten selbst konsumierten landwirtschaftlichen Produkte, der Eigenkonsum, mitberücksichtigt zu werden. Bei derartiger Bestimmung des Volkseinkommens handelt es sich um buchmäßige Schätzungen in Geld, nicht um das sogenannte „psychische“ Einkommen, d. h. nicht um den subjektiven Gebrauchswert, um die reale Befriedigung der Bedürfnisse. Bei Identität der Begriffe unterscheiden sich die beiden Methoden

untereinander im Ausgangspunkt und nach den verschiedenen Materialien, die sie benützen. Das eine Mal ist der Ausgangspunkt der Verkaufspreis der Güter und wird zu zeigen versucht, welchen Beitrag die einzelnen Produktionselemente zur Bildung des Wertproduktes und damit zum gesamten Nationaleinkommen leisten. Da aber die Verkaufspreise der Güter irgend welchen Wirtschaftsschichten zugute kommen und deren Einkommen bilden, so kann man auch von diesen den Ausgangspunkt nehmen, wobei im idealen Falle die von allen Wirtschaftsschichten und -einheiten bezogenen Einkommen samt allen unverteilter Überschüssen der Unternehmungen insgesamt dieselbe Ziffer ergeben müßten, wie die Schätzung nach Produktionsquellen¹⁾.

Wir kommen damit zu einem ersten Fundamentalsatz über den Arbeitslohn: Die Quelle des Arbeitslohnes, wie aller anderen Einkommensformen ist das National- oder Volkseinkommen (das gesellschaftliche Produkt, der soziale Mehrwert, die nationale Dividende). Von der Größe bzw. dem Werte dieses Einkommens, das, um verteilt werden zu können, durch Schaffung von Wertprodukten produziert werden muß, hängt die Größe wie aller Einkommensformen, so auch die des Arbeitslohnes ab.

Man könnte sich vorstellen, daß der Anteil der Löhne am Wertprodukt der einzelnen Erwerbszweige und somit am gesamten Nationaleinkommen durch Gesetz oder sonst autoritär festgesetzt würde. Dies ist aber in den modernen Wirtschaftsgesellschaften nirgends der Fall, sondern die Bildung des Arbeitslohnes ist ein Vorgang, der sich auf dem Markte abspielt. Damit kommen wir zu der schlechthin wichtigsten Aussage über den Arbeitslohn. In der modernen Wirtschaft ist die Arbeit eine Ware, d. h. ein in den wirtschaftlichen Verkehrsprozeß einbezogenes Tauschgut, und der Arbeitslohn demnach der Preis für die Ware Arbeit. Die Eigenart dieser Ware gegenüber anderen Waren besteht u. a. (z. B. daß diese Ware nicht kreditfähig, nicht lombardierbar ist, und, obwohl vielfach generelle Typenware, nicht im Termin gehandelt werden kann und daß sie in der ständelosen Gesellschaft keine Eigenwertschätzung hat oder, wenn sie sich eigen bewertet, sich maßlos zu überwerten pflegt) darin, daß der Käufer der Ware Arbeit nie ein vollständiges Eigentum an dem Träger dieser Ware (wie im Sklavenstaat) erwirbt und daß die Ware Arbeit nicht nach wirtschaftlichen Erwägungen produziert (oder reproduziert) wird, daß daher für sie das Kostengesetz nicht im gleichen Sinne gilt wie für andere Waren. Die Lohntheorie ist dementsprechend die Anwendung der fundamentalen Wert- und Preisgesetze auf das originäre Produktgut „Arbeit“.

Dies ist, gleichviel wie man sich zu der Frage stellen mag, ob es allgemeinste, universelle ökonomische Gesetze gibt, die für alle Zeiten, Völker, Wirtschaftsordnungen gelten, oder ob die sogenannten Wirtschaftsgesetze nur je in einem konkreten Erfahrungsbereich wurzeln und hier ihre verifizierbare Gültigkeit haben oder im besonderen: ob das Phänomen des Arbeitslohnes als „Preis“ der Arbeit nur in einer ganz bestimmten sozialen Struktur des Wirtschaftsprozesses sich bilden kann — der reale empirische Tatbestand, den man jeder Betrachtung des Arbeitslohnes in der heutigen Gesellschaft zugrunde legen muß. Wie das äußere Schicksal der Arbeiterklasse dadurch bestimmt ist, daß die Arbeit eine Ware ist, deren Preis sich auf dem Markte bildet (zeitweise oder ganz unabhängig von den Preisen der Konsumgüter der Arbeiterklasse), so daß innere dadurch, daß sie nur eine Ware ist oder als solche behandelt wird. Aus dieser zweifachen Einstellung: der Wertung der Arbeit als Ware und dem entgegengesetzten Versuch

¹⁾ Diese beiden Methoden der Schätzung des Nationaleinkommens erinnern an die beiden Methoden der idealen „Wertzurechnung“, die im statischen Zustand ebenfalls identische Resultate liefern.

der Ware Arbeit, „sich als Mensch zu gebärden“, entspringen die meisten Konflikte, die einen großen Teil des Inhaltes der sozialen Frage ausmachen. Dabei wäre zu erwähnen: es ist nicht anzunehmen, daß die (nach irgend einem „objektiven“ Maßstabe konstatierbaren) Ungerechtigkeiten, der Widersinn, Irrtümer, Paradoxa usw., in der kapitalistischen Wirtschaftsverfassung, größer sind als in anderen uns bekannten historischen Wirtschaftsformen. Es ist auch nicht die objektive Verschlechterung der Lage der arbeitenden Klassen, die seit dem Entstehen des modernen Industriesystems jene großen sozialen Spannungen in der modernen Gesellschaft erzeugt haben. Aber jene Ungerechtigkeiten (scheinbare und tatsächliche) treten in der kapitalistischen Wirtschaft deutlicher hervor, können lauter und klarer zu Worte kommen und werden vielleicht infolge einer größeren Sensibilität aller Beteiligten tiefer gefühlt als innerliche Verelendung ohne die Reserven, die glaubensstarke, jenseitig orientierte Zeiten als Heilmittel dagegen aufzubieten hatten. Die Gefühlsreaktion auf bestimmte Einrichtungen und Verhältnisse, nicht deren objektive Beschaffenheit oder ihr höherer Sinn sind für das soziale Urteil ausschlaggebend. Es ist wahrscheinlich, daß die kapitalistische Wirtschaft auf die Dauer reine Beutegewinne und Lösungen durch bloße Macht weniger zuläßt als andere Wirtschaftsordnungen, es ist auch wahrscheinlich, ja sogar sicher, daß, an äußeren Merkmalen der Wohlfahrt gemessen, die Lage der arbeitenden Klassen im Laufe der Entwicklung des Industriekapitalismus — abgesehen von den Unglücksjahren des Überganges — eine erhebliche Verbesserung erfahren hat. All dies hindert nicht, daß die Lohnarbeit als Arbeit von lebenden Menschen an Maschinen, zuerst noch für einen persönlich bekannten, dann für einen anonymen Käufer und für einen anonymen Fernmarkt als Leid und nur als solches — als *disutility* — empfunden wird.

Dieser Tatbestand der Kommerzialisierung der Arbeit, deren Träger ein Mensch ist, hat den modernen Lohnarbeiter, der schon längst besitzlos war, ehe er in die industrielle Produktion eintrat, innerlich völlig entwurzelt und proletarisiert. Die ökonomische Theorie hat diesem Sachverhalt in ihrer Weise Rechnung zu tragen gesucht, indem sie den Arbeitslohn als Entgelt für die vom Arbeiter während des Produktionsprozesses ertragene Arbeitsqual definierte und in der Arbeitszeit den gleichsam objektiven kalkulierbaren Maßstab für die Arbeitsunlust und damit für den Arbeitslohn zu haben glaubte. Dies würde heißen: der Arbeitslohn richtet sich nach der „Größe“ (Intensität) der Arbeitsunlust, des Arbeitsleides, Einheitsmaß ist die Arbeitsstunde. Es ist ohne weiteres einleuchtend, daß diese extrem subjektivistische Anschauung zu den unlösbarsten erkenntnistheoretischen und psychologischen Widersprüchen führt und für die Probleme des Arbeitslohnes nur geringen Erkenntniswert besitzt¹⁾. Es wäre aber voreilig zu schließen, daß deswegen, weil in unserer vollentwickelten und stets veränderlichen Wirtschaft kein so einfacher Zusammenhang zwischen Arbeitswert und Arbeitsleid besteht wie in der Robinsonwirtschaft und in der statischen Wirtschaft, und weil der tatsächliche Arbeitslohn kein Gradmesser und kein Äquivalent für die Arbeitsbeschwer ist, eben deshalb überhaupt keine Beziehung zwischen beiden bestehe. Das wäre ein Trugschluß, dem selbst die scharfsinnigsten Theoretiker zum Opfer gefallen sind. In unserer

¹⁾ Nur in der isolierten Einzelwirtschaft, der Robinsonwirtschaft und in der statischen der Tendenz nach ist die Arbeitsplage primärer Wert- und Lohnbestimmungsgrund der Arbeit. Nur in diesem supponierten Zustand gilt die Gleichung Grenznutzen gleich Grenzleid der Arbeit. Vgl. SALZ: „Über Arbeitswert und Arbeitsleid“ in der Österreichischen Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik u. Verwaltung 1911, Bd. XX.

Wirtschaft, in der die Wahlfreiheit zwischen Arbeit und Nichtarbeit praktisch kaum besteht, die vielmehr durch die Notwendigkeit zur perennierenden Arbeit gekennzeichnet ist, ist das Arbeitsleid die (psychische) Reaktion des arbeitenden Menschen auf den Wert der Arbeit. Darin, daß der Mensch als Arbeiter auf eine Arbeitsplage verschieden reagieren kann, besteht die einzige, der Ware Arbeit eigene Elastizität so, wie die Elastizität der übrigen Waren in einer verschiedenen Reaktion des Wertes der Waren auf Mengenänderungen besteht. Und was den Grad dieser Elastizität der Ware Arbeit bedingt, d. h. die Reaktion auf das Arbeitsleid, das ist gerade der Wert der Arbeit oder ihr Preis, der Lohn. Das Kausalverhältnis ist eben nicht so, wie jene Theorie annimmt, daß der Arbeitswert durch das Arbeitsleid bestimmt wird, sondern gerade umgekehrt: das Arbeitsleid selbst ist zum größten Teil, und so weit es psychischer Tatbestand ist, beeinflußt vom Arbeitswert. Mit anderen Worten: der Arbeiter reagiert auf die Beschwer der Arbeit anders, je nach dem Lohn, den er erhält, und insofern vom Arbeitsleid die Leistung des Arbeiters abhängt, ist diese selbst bedingt durch die Lohngestaltung. Höchster Arbeitslohn bedeutet nicht — wie nach jener Theorie der Fall sein müßte — größtes Arbeitsleid, sondern das Arbeitsleid wird schwächer empfunden, die Leistung unter Umständen größer, wenn und weil der Lohn hoch ist. Das Grenzprodukt der Arbeit oder der Grad der „Produktivität“ der nationalen Arbeit wird, zum Teil wenigstens, mitbestimmt durch die Höhe des Arbeitslohnes. Nicht bloß deshalb, weil das Grenzprodukt klein oder minderwertig ist, wird der Arbeitslohn niedrig sein, sondern auch umgekehrt: wenn und weil der Arbeitslohn niedrig ist, wird das Grenzprodukt klein sein. Das Moment der „disutility“, die Arbeitsbeschwer, ist also in unserer Wirtschaft keine bloße Funktion der Arbeitszeit, sie ist überhaupt keine fixierbare Größe, wie z. B. BÖHM-BAWERK und J. B. CLARK annehmen, sondern veränderlich gerade nach dem Wert der Arbeit. Wir haben keine Wahlfreiheit in bezug auf die Zeit, die wir arbeiten wollen, wir haben keine Freiheit bezüglich des Lohnes, der uns zudiktirt wird nach einer ökonomischen Gesetzmäßigkeit, aber wir haben die Freiheit, verschiedenartig zu reagieren auf unsere Unfreiheit, und wir ertragen das Gefängnis des Wirtschaftszwanges schwerer oder leichter, je nach den Bedingungen dieser Gefangenschaft.

Der Warencharakter der Arbeit in der modernen Wirtschaftsgesellschaft bedeutet und bedingt Abhängigkeit des Arbeitslohnes von der Konjunktur, d. h. von den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen, die den Gang der Wirtschaft günstig oder ungünstig beeinflussen¹). Diese Abhängigkeit von der Konjunktur ist nicht auf das Produktionselement Arbeit beschränkt und eine die Arbeit spezifisch betreffende. In wirtschaftlich normalen Zeiten scheint es allerdings, als ob der Arbeitslohn im Vergleich mit anderen Einkommensformen dem Druck der Konjunktur, also nicht selbst geschaffener Verhältnisse, ganz besonders ausgesetzt sei. Aber in Zeiten allgemeiner Erschütterung aller Besitz- und Einkommensverhältnisse wird deutlich, daß hinsichtlich der Abhängigkeit von Lagen, für die niemand verantwortlich ist, zwischen der Lohnarbeit und anderen Einkommensformen nur ein Gradunterschied besteht, der bei allgemeiner Unfreiheit aller Glieder einer Volkswirtschaft gegenüber

¹) Die Abhängigkeit der Arbeitslöhne von der jeweiligen wirtschaftlichen Konjunktur ist öfter empirisch nachgewiesen worden. Vgl. u. a. z. B. KUCZYNSKI: „Die Entwicklung der gewerblichen Löhne seit der Begründung des Deutschen Reiches“, Berlin, 1909, und derselbe, „Arbeitslohn und Arbeitszeit in Europa und Amerika“, Berlin, 1913. Ferner: C. von TYSZKA in den Schriften des Vereines für Sozialpolitik 145 Bd. (1914), und neuerdings die Veröffentlichungen des Internationalen Arbeitsamtes.

einem wirtschaftlichen Fatum den Schein der Freiheit für einige, der absoluten Unfreiheit für die anderen entstehen läßt.

Der Warencharakter der Arbeit besagt weiter, daß die Lohnarbeit — sei es als generelle Typenware, sei es als spezifisch qualifizierte, von relativem Seltenheitswert und Rentenbezugsquelle — einen Markt hat, und zwar einen lokal- oder nationalwirtschaftlich abgegrenzten oder einen Weltmarkt, auf dem sie je nach den Bedingungen von Angebot und Nachfrage hin- und herbewegt wird. Auf den Arbeitsmärkten wird die Nutzung von Arbeitskraft für bestimmte Zeit feilgeboten, gekauft und verkauft, und zwar noch präziser: generelle oder spezifische Leistungen, die an den Menschen gebunden sind, der, selbst rechtlich frei, zum Unterschied vom Sklaven nicht in das volle Eigentum des Käufers übergeht. Im konkreten momentanen Arbeitslohn soll der einer bestimmten Verkehrs- und Marktlage entsprechende Marktpreis für den Wert der Arbeitsleistung getroffen werden. Einer von zahlreichen sonstigen Unterschieden zwischen dem Arbeitsmarkt und den übrigen Warenmärkten besteht darin, daß der Arbeitsmarkt, auf dem alljährlich viel größere Werte umgesetzt werden als auf irgend einem einzelnen Warenmarkte, bis in die neueste Zeit gar nicht oder nur primitiv organisiert war, wie etwa die Warenmärkte vom 15. bis zum 17. Jahrhundert. Einer relativ einheitlichen, zielbewußten, rein geschäftsmäßigen Nachfrage nach Arbeit stand ein relativ ungeordnetes, wildes Angebot gegenüber, das sich nicht wie bei anderen beliebig reproduzierbaren Waren selbsttätig nach den Bedingungen der Nachfrage regulierte. Dies bedingt u. a., daß für die Ware Arbeit das Kostengesetz nicht gilt oder nur unter solchen Einschränkungen und für so lange Zeiträume, die für die Erklärung des konkreten Arbeitslohnes nicht in Betracht kommen. Auf dem desorganisierten Arbeitsmarkt fehlt die Übersicht, Regulierbarkeit, Berechenbarkeit der Verhältnisse, die sonst durch Nachrichtendienst, Börsen und andere Einrichtungen der Warenmärkte die strategische Position der Parteien erleichtert und verbessert und ihrem Handeln eine rationale Richtschnur gibt. Insbesondere galt die Lohnarbeit als ein gleichsam freies Gut, das in jedem Augenblick in immer genügender Menge und zulänglicher Beschaffenheit auf irgendeinem Markte stets greifbar vorhanden ist. Die natürliche Vermehrung der Bevölkerung, insbesondere der lohnarbeitenden, besitzlosen Schichten, die sich nicht nach den Marktverhältnissen richtet, die Einführung immer neuer Maschinen als Ersatz menschlicher Arbeit, die verhältnismäßig geringe Resorptionfähigkeit agrarischer Länder für Lohnarbeit, die wirtschaftlich und industriell unerschlossenen Erdteile und Länder setzten jeweils große Lohnarbeitsarmeen frei, so daß unter den preisbildenden Faktoren die anderweitige Beschaffungsmöglichkeit bei der Preisbildung der Ware Arbeit in den Kalkulationen der hauptsächlich Lohnarbeit verwendenden Erwerbszweige keine nennenswerte Rolle spielte, das Arbeitsangebot in den privatwirtschaftlichen Erfolgsrechnungen als konstanter Faktor behandelt wurde, während in dem gleichen Maße der Arbeitsverkäufer in ganz anderer Weise noch als etwa der kreditbedürftige und schuldenbehafete Landwirt nach der Ernte auf den fortgesetzten, unbedingt dringlichen Verkauf, auf dauernden Notausverkauf seiner Ware angewiesen war. Es gab und gibt keine staatlichen oder privaten Einrichtungen, die etwa dem Lohnarbeiter seine Ware (Arbeit) lombardieren, und die Einrichtungen, die an solche Lombardierungen erinnern, sind hauptsächlich Arbeitswucher, wie denn auch auf dem Arbeitsmarkte bis heute noch die primitivsten wirtschaftlichen Kampfmethoden, eine Art Kriegswirtschaftsrecht, gang und gäbe sind. Der Lohnarbeiter ist als besitzloser Proletarier, der nur von der Substanz zehren kann,

der einzige Warenverkäufer, der absolut nicht „warten“ kann, dessen „Kapital“ in der modernen Wirtschaft nur Wert hat, wenn es arbeitet, sich umsetzt, ähnlich wie ein Fabriksgebäude, das, wenn es nicht ertragfähig ist, nur den Wert von alten Ziegeln hat. Durch diese Besonderheiten der Ware Arbeit und des Arbeitsmarktes ist die wirtschaftliche und soziale Lage der Lohnarbeiter in unserer Zeit lange sehr ungünstig gestaltet worden, so daß der Arbeitslohn weniger als das Resultat des wirtschaftlichen Verkehrs zweier gleichwerter und gleichberechtigter Parteien des Marktes, sondern vielmehr als einseitiges Diktat des Machtwillens, als Ausnutzung einer Notlage des Arbeitsverkäufers durch den Arbeitskäufer erschien.

Eine andere Problematik des Arbeitslohnes ergibt sich weiter aus der spezifischen Eigenart der kapitalistischen Produktion. Diese ist, produktionstechnisch gesehen, vorwiegend Produktionsmittelproduktion oder Produktion von Genußgütern auf langwierigen Umwegen. Daraus entstehen zwei Probleme: das Ernährungsproblem und das Mehrwertproblem. Beide sind eigentlich dasselbe Problem, nur von verschiedenen Standpunkten aus gesehen. In der absolut veränderlichen und ständig sich entwickelnden Wirtschaft des Kapitalismus wird die Ernährung des Arbeiters zum Problem und erzeugt sich der Mehrwert. Während der Lohnarbeiter irgend ein Teilprodukt entferntester Ordnung herstellt, das erst nach Vollendung der Produktions- und der Umlaufzeit als genußreife Ware auf dem Markte erscheint, muß er ernährt werden; er muß einen Lohn erhalten, der letzten Endes sein Maß in dem Preise des künftigen Produktes finden wird. Da er aber nicht warten kann, bis der Wert dieses Produktes realisiert sein wird, so verkauft er demjenigen, der ihm sein Leben garantiert, das künftige Produkt seiner Arbeit in Pausch und Bogen, unbekümmert darum, was daraus wird. Der Arbeiter erhält fortdauernd eine Summe von Subsistenzmitteln oder eine Anweisung auf solche in Form des Geldes, der Lohngeber wird Eigentümer des Produktes. Der Arbeiter verzichtet für den Lohn, den er erhält, darauf, am Werke seiner Arbeit, am Produkt, beteiligt zu werden, obwohl doch dieses die letzte und einzige Quelle ist, aus der ihm sein Lohn zufließt. Dadurch tritt eine merkwürdige Entfremdung ein zwischen dem Arbeiter und seinem Produkt oder zwischen Produktwert und Arbeitslohn, eine Entfremdung, die manchmal bis zur völligen Lösung des Zusammenhanges zwischen beiden zu gehen scheint. Es ist hier nicht zu untersuchen, warum der Arbeiter sich auf diesen Handel einläßt, hat er es aber einmal getan, dann ist das Lohnproblem vorwiegend zu einem Ernährungsproblem geworden (weshalb denn auch die ältere nationalökonomische Theorie unter Kapital nur die Unterhaltsmittel der Lohnarbeiter zu verstehen pflegt), d. h. es hängt letzten Endes von der Gesamtmenge der in einer Volkswirtschaft vorhandenen und beschaffbaren Subsistenzmittel ab, wie weit das System der kapitalistischen Umwegproduktion, der Intensitätsgrad des Kapitalismus, ausgedehnt werden kann. Der Arbeitslohn selbst ist dann das Ergebnis eines Preiskampfes zwischen denen, die genußfertige Güter, und denen, die Arbeit (Zukunftsware) anbieten können; je mehr solcher Subsistenzmittel vorhanden sind, umso kapitalistischer kann unter sonst gleichen Umständen gewirtschaftet werden, und da von der Länge der Umwege die Ergiebigkeit der Arbeit bzw. die Zahl der Arbeiter, die eingestellt werden können, abhängt, wird die Größe des „Grenzproduktes“ dadurch mitbestimmt und ein pragmatischer Zusammenhang zwischen nationalem Subsistenzfond und nationaler Lohnsumme konstatiert. Insofern in der kapitalistischen Wirtschaft die Ernährung des Lohnarbeiters am meisten problematisch ist, ist die kapitalistische Wirtschaft typisch für dieses Problem. Aber man wird sagen dürfen, daß dieses Problem in jeder Wirtschaft entsteht,

in der die Lohnarbeiter nichts haben als ihre Arbeit und doch nicht um ihr Leben, sondern am fremden Produkt arbeiten, in dem Vertrauen, das ihnen irgendwie ihr Leben gewährleistet wird. Im großen Maßstab besteht dieses eigentümliche „Kreditproblem“ etwa in der Antike zwischen dem Vollbürger und dem Staat, welcher letzterer der einzige Großkapitalist ist, während der Bürger Staatspensionär bleibt, der für die Zwecke des Staates (als Politiker) „arbeitet“. Dies kann hier nicht näher ausgeführt werden, wie wir auch nicht zu erörtern haben, wie es geschichtlich zu dieser eigentümlichen Gestaltung gekommen ist. Die ökonomische Theorie subsumiert und deutet jedenfalls das gesellschaftliche Verhältnis oder die wirtschaftliche Tatsache des Arbeitslohnes als einen Spezial- und Anwendungsfall der Preisbildung von Waren¹⁾ und zeigt die allgemeinen und besonderen Bedingungen, von denen der Preis der Arbeit oder Arbeitslohn auf die Dauer oder unter je konkreten Verhältnissen oder unter Annahme von hypothetischen Fällen abhängt. An der wissenschaftlichen Zulässigkeit dieses Verfahrens kann heute, trotz der gegenteiligen Ansichten der „Machttheoretiker²⁾“, nicht mehr gezweifelt werden. Zweifelhaft kann höchstens sein die Zulänglichkeit, d. h. der praktische Wert und die Verbindlichkeit dieses Verfahrens für die Gestaltung, Regulierung, Normierung der unmittelbaren Gegenwartsprobleme der Wirtschaft. Da das Preisproblem in der Mannigfaltigkeit seiner Erscheinungsweisen für jede nationalökonomische Schule und für jede Art von theoretischer Bestimmung des Erkenntnisgegenstandes des Volkswirtschaftslohnes geradezu das Hauptproblem bedeutet, so hat es auch noch nie eine Nationalökonomie gegeben, die den Arbeitslohn außerhalb ihrer Betrachtungen gelassen hätte. Wenn trotzdem die sozialen Konflikte und Machtkämpfe, die mit dem Lohnarbeitsverhältnis und dem Arbeitslohn zusammenhängen, im Verlauf von 150 Jahren wissenschaftlicher Nationalökonomie nicht kleiner, sondern eher schärfer geworden sind, so ist dies ein Beweis mehr dafür, daß die ökonomische Theorie, je reiner und abstrakter sie ist, eine praktisch begrenzte Wirkung und Geltung hat und daß sie, so wie sie ist, nicht den Mittelpunkt eines lebensnahen und staatlich interessierten Systems der Nationalökonomie zu bilden geeignet ist.

III. Der Anteil des Arbeitslohnes am nationalen Einkommen

Von den beiden Aspekten, unter denen der Arbeitslohn generell für die Wirtschaftstheorie in Betracht kommt: als Produktionskostenfaktor und als Teil des Nationaleinkommens, ist zweifellos der letztere der umfassendere, denn das Nationaleinkommen ist die letzte Quelle des wirtschaftlichen Wohlstandes aller Klassen. Als Produktionskostenfaktor ist der Arbeitslohn — trotz entgegenstehender Ansichten — zunächst ein Vorschuß aus dem Kapital der Lohnarbeitskäufer (Unternehmer), der wie alle Produktionsaufwendungen seine Deckung aus dem künftigen Ertrag der Produktion finden muß, wenn das Produktionswerk mit Erfolg fortgesetzt werden soll, und zwar ein Vorschuß auch dann, wenn die Arbeiter am Gewinn der Unternehmung beteiligt sind. Als Teil des nationalen Gesamteinkommens erscheint der Arbeitslohn als Kauf-

¹⁾ Sie sagt damit implicite, daß bei der Interdependenz aller Preise ein einzelnes Preisphänomen wie der Arbeitslohn, isoliert gar nicht behandelt werden kann, daß also ein so durch isolierende Betrachtung gewonnenes Lohngesetz immer nur fragmentarischen Charakter und provisorische Gültigkeit hat.

²⁾ Zum Beispiel STOLZMANN, TUGAN-BARONOWSKY, auch F. OPPENHEIMER u. a. Das schwierige Problem „ökonomisches Gesetz“ oder „Macht“ kann hier nicht einmal gestreift werden.

kraft (oder Kaufunfähigkeit) auf dem Markt für unentbehrliche Konsumtionsgüter, dann auch für Güter höherer Ordnung, zu einem in verschiedenen Ländern und zu verschiedenen Zeiten verschiedenen Teil als Ersparnis auf dem Kapitalmarkt, nicht oder so gut wie nicht auf dem Markte für Produktionsmittel und auf dem Geldmarkt. (Die Arbeiterbanken in den Vereinigten Staaten können hier außer Betracht bleiben.) Alles, was die Spekulation über den Arbeitslohn lehrt, muß sich vor allem an der Erfahrung ausweisen, nirgends wie hier ist es so wichtig, Denken und Erfahrung in Einklang zu setzen. Über die Bildung und Verteilung des Nationaleinkommens bei den verschiedenen Völkern steht uns heute ein ziemlich reichhaltiges, obschon verschiedenwertiges Material zur Verfügung. Das neueste und in gewisser Weise beste sind die Veröffentlichungen des National Bureau of Economic Research in den Vereinigten Staaten, auf das wir uns in folgendem stützen (*Income in the United States, its Amount and Distribution 1909 bis 1919*, vol. I u. vol. II. New York 1921 u. 1922), und die im Auftrage des Senats der Vereinigten Staaten von der Federal Trade Commission veranstalteten Untersuchungen über das Volksvermögen und Volkseinkommen der Vereinigten Staaten (*National Wealth and Income. A Report by The Federal Trade Commission. Senate Documents No. 126, Washington, 1926*¹⁾). Weit entfernt, exakt in jedem Sinne zu sein, gewähren diese, im ganzen zuverlässigen und methodisch gewissenhaften Untersuchungen über einen relativ kurzen Zeitraum guten Einblick in die tatsächlichen Verhältnisse eines für die kapitalistische Wirtschaft typischen und maßgebenden großen Wirtschaftsgebildes. Zwar hat Australien als das einzige Land der Welt im Jahre 1915 einen allgemeinen Zensus der Einkommen und Vermögen aller über 18 Jahre alten Personen veranstaltet, der „vielleicht den gründlichsten und vollständigsten Versuch darstellt, der je unternommen wurde, um den nationalen Reichtum zu bestimmen“. Aber aus leicht begreiflichen Gründen ziehen wir es vor, unseren Betrachtungen, soweit sie auf empirische Verhältnisse Bezug nehmen, die amerikanischen Verhältnisse zugrunde zu legen.

Obwohl der aus Arbeitslöhnen bestehende Teil des Nationaleinkommens nicht ohne weiteres mit dem „Anteil der Arbeit“ am nationalen Gesamtprodukt gleichgesetzt werden darf, da der Arbeitslohn zwar das hauptsächlichste, aber nicht immer das einzige Einkommen der Arbeiterklasse bildet und hie und da durch Einkommen aus dem Besitz eines eigenen Hauses oder aus angelegten Ersparnissen ergänzt wird, andererseits eine Menge von tatsächlich geleisteter Arbeit, z. B. bei den landwirtschaftlich Selbständigen, nicht in Form von Löhnen, sondern als Gewinn bezogen wird, so ist es doch richtig, daß der Arbeitslohn für den numerisch größten Teil der Bevölkerung das Einkommen schlechthin und für den weitaus überwiegenden Teil der Bevölkerung in den modernen Wirtschaftsstaaten das einzige Einkommen bildet. Der Satz von ADAM SMITH: „Das jährliche Einkommen einer Gesellschaft ist das Produkt ihrer Arbeit“ gilt, richtig interpretiert, auch heute noch. Denn das Einkommen des größten Teiles der Bevölkerung in der kapitalistischen Gesellschaft besteht aus Arbeitslöhnen. Selbst in den Vereinigten Staaten hatten 1918 von allen erwerbstätigen Personen 86% ein Einkommen unter 2000 Dollar und nur 14% ein höheres Einkommen, d. h. das Einkommen des größten Teiles der Bevölkerung bestand aus Arbeitslöhnen. In den verschiedenen Erwerbzweigen aber absorbieren die Arbeitslöhne und Gehälter, also die an vertragsmäßig angestellte und beschäftigte Personen bezahlten Beträge, das „Lohnkonto“, von dem gesamten Wertprodukt jedes

¹⁾ Kleine Meisterwerke sind die Abhandlungen des englischen Statistikers ARTUR L. BOWLEY: *The Division of the Product of Industrie* (5. Aufl., Oxford 1921) und *The Change in the Distribution of the National Income 1880 bis 1913* (Oxford 1920). PIGOUS großes Werk: *The Economics of Welfare* (2. Aufl., London 1924) bedarf als glänzende Leistung keines Lobes.

Erwerbszweiges in den verschiedenen Jahren einen sehr verschieden großen prozentuellen Anteil und bedeuten für die betreffende Arbeiterkategorie der verschiedenen Erwerbszweige eine verschieden große Kaufkraft, also eine verschieden gute oder schlechte ökonomische Lage. (Vgl. Tabelle 17 in vol. I, S. 91 ff. des oben zitierten Werkes). Der relative Wertanteil der Arbeiterklasse am Gesamtprodukt oder, anders ausgedrückt, die Quote, mit der die Arbeiterklasse am nationalen Wertprodukt beteiligt ist, entscheidet noch nicht über die wirtschaftliche Lage der Arbeiterklasse, denn ein prozentueller Gewinn am Wertprodukt irgendeines Erwerbszweiges braucht nicht notwendig eine Verbesserung des ökonomischen Wohlstandes der in diesem Erwerbsprozeß beschäftigten Personen zu bedeuten (wenn z. B. die Steigerung des Wertanteiles nicht Schritt hält mit der Verringerung der Kaufkraft der Löhne). Der ökonomische Wohlstand der Lohnempfänger wird im großen ganzen bestimmt einerseits durch die Kaufkraft der Löhne und sodann durch den durchschnittlichen Jahresverdienst. Der durchschnittliche Jahresverdienst ist zu unterscheiden von dem Lohnsatz. Der Lohnsatz oder die Lohnrate bemißt den Preis einer spezifischen Menge von Arbeit, der durchschnittliche Jahresverdienst eines einzelnen Lohnempfängers ist der Quotient aus der von einem Erwerbszweige gezahlten Gesamtsumme an Löhnen und der Zahl der in dem betreffenden Erwerbszweige beschäftigten Lohnempfänger. Dieser Durchschnitt muß aber, um als Gradmesser des wirtschaftlichen Wohlstandes der Lohnempfänger und ihrer Familien brauchbar zu sein, noch durch einen Preisindex solcher Konsumtionsgüter dividiert werden, welche von den betreffenden Lohnempfängern herkömmlich gekauft werden. Der Lohnsatz kann konstant bleiben und sogar steigen, während gleichzeitig der Jahresverdienst (durch Arbeitszeitkürzung oder durch Zunahme der Arbeitslosigkeit) sich wesentlich geändert hat.

Gruppiert man die in der amerikanischen Statistik aufgeführten Erwerbszweige nach der Größe des Anteils, den die Löhne (und Gehälter) am reinen Wertprodukt¹⁾ des betreffenden Erwerbszweiges absorbieren, so finden wir für die Jahre 1909 bis 1919 (1920) folgende bemerkenswerten Tatsachen, die aus inneren Gründen nicht als zufällig, sondern für längere Zeiträume als typisch gelten können. Die Quote des ganzen reinen Wertproduktes, die in Form von Löhnen (und Gehältern) bezahlt wird, ist am geringsten in der Landwirtschaft; sie ist viel niedriger als in den meisten anderen Erwerbszweigen, was zweifellos damit zusammenhängt, daß viele Landwirte (Farmer) keine Lohnarbeiter beschäftigen, sondern mit ihren Familienangehörigen einen großen Teil der landwirtschaftlichen Arbeiten selbst leisten. Durchschnittlich nur ein Achtel des ganzen, sehr großen landwirtschaftlichen Wertproduktes, nur 9% (1918) und höchstens 17% (1920) entfiel in den Jahren 1909 bis 1920 auf Arbeitslöhne. Obwohl die durchschnittliche Kaufkraft der landwirtschaftlichen Löhne im allgemeinen gestiegen ist und obwohl die landwirtschaftlichen Arbeiter unter dem Preisrückgang der Nachkriegsjahre in Amerika weniger zu leiden hatten als die landwirtschaftlichen Unternehmer, so waren doch in all den Jahren die landwirtschaftlichen Arbeitslöhne viel niedriger als die Löhne in anderen Erwerbszweigen, auch wenn man den Wert der Naturallohnung und Naturalwohnung („Deputate“) mitberücksichtigt. Nächst der Landwirtschaft ist das Bankgewerbe ein Erwerbszweig, in dem der relative Anteil der Lohnempfänger am reinen Wertprodukt verhältnismäßig klein ist, durchschnittlich nur ein Drittel bis die Hälfte (zwischen 24 und 86%), aber aus einem ganz anderen Grunde: Das Bankgewerbe beschäftigt zum Unterschiede von der Landwirtschaft sehr viel Lohnarbeit, aber im Vergleich zum angelegten Kapital ist die geforderte Menge von Arbeit klein. Dabei hat sich in der Beobachtungsperiode 1909 bis 1919 das ganze Wertprodukt dieses Erwerbszweiges verdoppelt, und von diesem größeren Wertprodukt haben die Lohnempfänger einen beständig größeren Anteil erhalten. Ebenfalls gering ist der prozentuelle Anteil der Lohnempfänger am reinen Wertprodukt bei den

¹⁾ Das „reine“ Wertprodukt ist der rechnerische oder ziffernmäßige Ausdruck für den zusätzlichen Wert, die Wertmehrung, die durch die wirtschaftliche, insbesondere gewerbliche Tätigkeit von Personen und materiellen Dingen in den einzelnen Erwerbszweigen erzielt wird. Dieser Mehrwert, das Ergebnis von Arbeit und Kapital, wird als volkswirtschaftlicher Reinertrag verteilt an Unternehmer, Arbeiter und Beamte und alle Personen, die Vermögen in dem betreffenden Erwerbszweig angelegt haben.

amerikanischen Handwerken (aus ähnlichen Gründen wie bei der Landwirtschaft) und bei den amerikanischen Licht- und Kraftgesellschaften (durchschnittlich ein Drittel). Keinesfalls liegt bei letzteren die Begründung darin, daß diese Gewerbe (wie etwa die Landwirtschaft) niedrigere Löhne zahlen als andere Gewerbe, sondern der geringe Wertanteil der Arbeit kann entweder in dem verhältnismäßig großen fixen Kapital je Lohnempfänger, in der kleinen Menge von Arbeit, die für die Produktionseinheit nötig ist, oder in irgendwelchen anderen Ursachen begründet sein. Im übrigen hat bei den Licht- und Kraftgesellschaften, trotzdem die Produktionsleistung des ganzen Gewerbes in der Beobachtungsperiode stark gestiegen ist, die Kaufkraft der durchschnittlichen Jahreseinkommen der Arbeiter mit dem steigenden Niveau der Preise nicht Schritt gehalten. Worin diese Diskrepanz begründet ist, geht aus dem verfügbaren Material nicht hervor. Es verdient hervorgehoben zu werden, daß neuerdings die amerikanischen Arbeiterklassen sich an den sogenannten Public utilities compagnies, zu denen auch die Licht- und Kraftgesellschaften gehören, durch Aktienzeichnung stark beteiligt haben. Auffallenderweise sind die öffentlichen Verkehrsanstalten gerade diejenigen Gewerbe, bei denen der Unternehmeranteil nominell und der Kaufkraft nach kleiner geworden ist, die sich also im Laufe der letzten Jahre für den Unternehmer immer weniger gut rentiert haben¹⁾.

Zum Unterschied von den bisher behandelten Erwerbzweigen zeigen die folgenden einen überaus großen prozentuellen Wertanteil der Löhne am ganzen Wertprodukt des betreffenden Erwerbszweiges. Am größten ist der prozentuelle Wertanteil der Arbeitslöhne im Staatsdienst. In den Jahren 1909 bis 1918 erhielten die Staatsangestellten in den Vereinigten Staaten vom ganzen reinen Wertprodukt des Staatsbetriebes neun Zehntel während etwa ein Zehntel den Staatsgläubigern als Zinsen zufiel. (Der Staat ist ja derjenige Betrieb, der Löhne und Pensionen und Zinsen, aber keine Dividenden zahlt.) Von 1917 angefangen hat der prozentuelle Anteil der Lohnempfänger etwas abgenommen und dürfte sich in den folgenden Jahren noch weiter vermindern, einerseits infolge des Abbaues der Bundesangestellten, andererseits infolge Vergrößerung des Zinsendienstes der Staatsschuld. Auch hinsichtlich der Kaufkraft ihrer Löhne hat sich die Lage dieser Staatsangestellten in der Dekade 1909 bis 1918 außerordentlich gebessert, die Kaufkraft der Gehälter sich geradezu verdoppelt. Nicht ganz so viel wie im Staatsdienst, aber nicht viel weniger absorbieren die Löhne vom Wertprodukt der Industrie. Die industriellen Lohnempfänger haben zwei Drittel bis drei Viertel vom ganzen reinen Wertprodukt der Fabrikindustrie bezogen und auch die Kaufkraft ihrer Löhne hat sich, gemessen an den Preisen von 1913, beträchtlich gesteigert, trotzdem die Zahl der Arbeiter zwischen 1915 und 1918 rapid gestiegen ist. Im Bergbau entfallen drei Viertel des ganzen Wertproduktes auf die Arbeitslöhne. Der relative Anteil der Löhne verringerte sich 1916 und 1917 etwas, erholte sich aber 1918 wieder. Von Beginn des Jahres 1916 zeigte sich eine starke Erhöhung der Kaufkraft der Bergarbeiterlöhne und gleichzeitig ein auffallendes Steigen des materiellen Produktionsergebnisses, die Produktionsleistung scheint sogar in beträchtlich stärkerem Maße gestiegen zu sein als der Arbeitsverdienst. Worin die Vergrößerung des Produktionsergebnisses begründet ist (mehr verfahrenre Schichten oder größere Arbeitsintensität der Bergarbeiter oder Verbesserungen des Betriebsapparates), läßt sich ohne weiteres nicht feststellen. Im Baugewerbe entfallen drei Viertel bis vier Fünftel vom reinen Wertprodukt auf die Lohnempfänger und dieses Verhältnis war im letzten Jahrzehnt ansteigend. Es ist wahrscheinlich, daß die Kaufkraft der Bauarbeiterlöhne im ganzen konstant, die Lage der Arbeiter also weder besser noch schlechter geworden ist.

Zu interessanten Beobachtungen geben im besonderen die Verhältnisse in den Verkehrsgewerben der Vereinigten Staaten Anlaß. Faßt man sämtliche Verkehrsgewerbe als eine Einheit auf, so zeigt sich, daß der prozentuelle Anteil der Lohnempfänger am reinen Wertprodukt der Verkehrsgewerbe während der Beobachtungszeit (1909 bis 1918) auffallend schwankte (zwischen 59,3% im Jahre 1909 und 75,6% im Jahre

¹⁾ Bei den Telefongesellschaften z. B. erhalten die Lohnempfänger heute sehr viel mehr Dollars in Geld als 1907, aber die durchschnittliche Kaufkraft ist 1919 viel geringer gewesen als 1913.

1918). Im Jahre 1915 war die Quote der Lohnempfänger abnorm niedrig (60,4%) und ebenso die Kaufkraft der durchschnittlichen Jahresverdienste (während die Jahre 1905 und 1916 für die Unternehmer relativ günstige Jahre waren). Im Jahre 1918 hingegen stieg der Anteil der Lohnempfänger weit über das Durchschnittsniveau des ganzen Jahrzehnts, ebenso war die Kaufkraft des durchschnittlichen Jahresverdienstes ausgesprochen größer als in irgendeinem früheren Jahre dieses ganzen Zeitabschnittes (während für die Unternehmer das Jahr 1918 das schlechteste im ganzen Jahrzehnt war)¹⁾.

Faßt man alle Erwerbszweige (einschließlich der Landwirtschaft) als eine Einheit auf, so ergibt sich, daß eben mehr als die Hälfte des ganzen nationalen Wertproduktes in der Form von Löhnen verteilt wird, wobei aber zu bemerken ist, daß die große Bedeutung der Landwirtschaft mit ihrem abnorm niedrigen Prozentsatz an Löhnen den Durchschnitt drückt. Beachtet man die jährlichen Veränderungen dieser Wertquoten, so ergibt sich, daß, ausgenommen das Bankwesen und den Staatsdienst mit ihren ganz besonderen Verhältnissen, die auf die Lohnempfänger entfallende Wertquote zwischen 1914 und 1916 fiel und zwischen 1916 und 1918 (mit Ausnahme der Landwirtschaft) stieg. Das rapide Steigen der Preise in der ersten Periode schlug unmittelbar zum Vorteil der Gewinnbezieher aus; die Löhne gingen viel langsamer in die Höhe als die Preise, als aber die Preissteigerung sich verlangsamte, begannen die Löhne und die Zahl der beschäftigten Personen stark anzusteigen. Das Ergebnis war, daß um 1918 die Lohnempfänger der meisten Erwerbszweige einen ebenso großen und in manchen Fällen entschieden einen größeren Anteil des Wert-

¹⁾ Diese auffallenden Erscheinungen erhalten ihr volles Relief erst, wenn man die Verkehrsgewerbe im einzelnen betrachtet. Bei den Dampfeisenbahnen im Fernverkehr z. B. (den „Switching and terminal companies“) zeigt die Statistik zwischen 1909 und 1916 eine abnorme Vergrößerung des prozentuellen Anteils der Lohn- und Gehaltsempfänger am reinen Wertprodukt des Eisenbahngewerbes von 59,5% auf 77,4%. Sind entsprechend der Vergrößerung der Wertanteile der Lohnempfänger auch ihre Leistungen (die „Produktivität“ der Arbeit) gestiegen? Die Frage ist strittig und mittels des verfügbaren Materials nicht zu lösen. Die Statistik zeigt zwar auch eine sehr bedeutende Vergrößerung des Produktionsergebnisses per Lohnempfänger, insbesondere eine Zunahme der beförderten Tonnenkilometer um fast 50% in den Jahren 1909 bis 1917. „Ob aber diese Veränderung das Ergebnis von Erfindungen gewesen ist oder das Ergebnis besserer Betriebsausrüstung oder besserer Betriebsleitung oder größeren Fleißes der Lohnempfänger, bleibt vorläufig eine offene Frage, die erst weiterer Untersuchung bedarf. Tatsache ist aber, daß im Jahre 1917 der einzelne Eisenbahnangestellte durchschnittlich einen viel größeren Verkehr bewältigte und einen wesentlich größeren Anteil am Wertprodukt erhielt als 1909 und daß die Vergrößerung seines Anteils nicht bloß der Reflex höherer Preise für die geleisteten Dienste, sondern eine echte Vergrößerung gewesen ist.“ (II. 128 ff.) Die Lohnsteigerungen waren also nicht bloß nominelle, sondern, gemessen an der Kaufkraft der Löhne, betrug die Steigerung des Lohninkommens zwischen 1909 und 1918 etwas über 30%. „Während dieses Zeitraumes hielt also die Steigerung des Geldverdienstes mit der Wertsteigerung der von den betreffenden Arbeiterklassen konsumierten Güter nicht bloß Schritt, sondern war größer als diese Wertsteigerung. Wir haben aber keinen Anhaltspunkt dafür, ob diese Steigerung der Verdienstmöglichkeiten bedingt war durch eine monopolistische Organisation der Lohnempfänger oder durch größere Leistungen der Lohnempfänger, durch Verbesserung oder Vergrößerung der Betriebsausrüstung im Verhältnis zu den Eisenbahnarbeitern, durch eine allgemeine Erhöhung des Lohnniveaus oder durch eine gänzlich davon verschiedene Ursache.“ Hingegen ist bei denselben Eisenbahnen die Kaufkraft des Gesamtanteils der Aktionäre von 1914 an wesentlich gesunken und war 1918 kleiner als 1909.

Im Gegensatz zu den eben behandelten Verhältnissen zeigt sich bei den Lohnempfängern in der sogenannten Pullman Car Transportation, daß zwar die durchschnittlichen Geldlöhne zwischen 1909 und 1918 sehr bedeutend gestiegen sind, ebenso der prozentuelle Wertanteil der Lohnempfänger am reinen Wertprodukt dieses Erwerbszweiges (von 37,1% im Jahre 1909 auf 70,9% im Jahre 1918), daß hingegen die Kaufkraft des Lohninkommens in dem späteren Zeitpunkt nur ganz unwesentlich größer war als im Ausgangsjahre (Dollars 749 im Jahre 1909 und Dollars 798 im Jahre 1918). Die Leistungen dieser Arbeiterkategorie haben sich in den acht Jahren überhaupt nicht oder nur ganz unwesentlich geändert.

Noch merkwürdiger ist die Entwicklung in den Express Companies. Nach der Statistik ist der relative Anteil der Lohnempfänger am Wertprodukt dieses Erwerbszweiges von 1909 bis 1918 so bedeutend gestiegen, daß die Löhne (und Gehälter) 1918 nicht nur das ganze Wertprodukt absorbierten (von 73,4% im Jahre 1909 auf 117,5% im Jahre 1918), sondern sogar noch 14 Millionen Dollars von der Wertschöpfung in Anspruch nahmen, welche die Gesellschaften in früheren Jahren akkumuliert hatten. Dies bedeutet, daß die Unternehmungen genötigt waren, auf die Wertprodukte anderer Industrien zurückzugreifen, um genügend Einkommen zu haben, wovon die Lohnempfänger für ihre Arbeit in den Express Companies bezahlt werden konnten. Dies war nur möglich, weil die Expressgesellschaften in früheren Jahren große Überschüsse aufgehäuft (und nicht zur Verteilung gebracht) hatten in Form von Vermögensanlagen, d. h. Anteilsberechtigungen an den Wertaktiven anderer Erwerbszweige. Mit anderen Worten: Die Expressgesellschaften waren genötigt, die in ihrem Besitze befindlichen Aktien und Obligationen anderer Gesellschaften zu verkaufen, weil die laufenden Einnahmen, die Betriebsergebnisse, nicht ausreichten, um die Löhne und Gehälter zu bezahlen. Ähnlich war es auch bei den Straßen- und elektrischen Bahnen.

produktes erhielten als vor dem Kriege. Besonders bemerkenswert war ihr realer reiner Gewinn im Eisenbahnverkehrsgewerbe, in den kommunalen Verkehrsanstalten, im Bankwesen und im Staatsdienst. Für alle Gewerbe zusammengenommen war der Prozentsatz 1918 nur ein klein wenig größer als 1909, aber nicht so groß wie in dem für die Lohnempfänger besonders günstigen Jahre 1913. „Die Statistik zeigt also, daß ungefähr die Hälfte des ganzen nationalen Einkommens in Form von Löhnen und Gehältern an die vertragsmäßig angestellten Personen bezahlt wird. Sie zeigt weiter, daß dieser Anteil von Gewerbe zu Gewerbe bedeutend schwankt je nach der Organisiertheit der Gewerbe und je nach der Menge des auf den einzelnen Arbeiter entfallenden Kapitals, und daß in einem bestimmten Erwerbszweig der Anteil von Jahr zu Jahr mit den Veränderungen in den wirtschaftlichen Verhältnissen sich verändert.“

Diese empirischen Tatsachen, so aufschlußreich sie an sich sind, wurden hier u. a. in exemplifikatorischer Absicht auch deshalb angeführt, weil sie zeigen, wie verschieden die scheinbar eindeutigen Verhältnisse in den verschiedenen Erwerbszweigen und schon in relativ ganz kurzen Zeitabschnitten liegen und wie wenig beweiskräftig und eng begrenzt die Gültigkeit einer rein spekulativen Lohntheorie ist. Dazu kommt, daß selbst die besten Statistiken, über die wir verfügen, ebensoviele Fragen offen lassen wie beantworten.

Wir sind bei dem heutigen Stande der Empirie nur in der Lage, allgemeine Zusammenhänge, Tendenzen und Wechselwirkungen festzustellen, nicht aber ein universelles und exaktes „Gesetz“ der Arbeitslöhne im strengen Sinne des Wortes zu formulieren, so wenig wie ein allgemeines Gesetz der Einkommensverteilung überhaupt, wie es etwa PARETO als Ersatz für die Lohnfondstheorie zu formulieren versuchte. Es liegt hier auf diesem Gebiete nicht viel anders wie in der Psychologie mit den psychischen „Gesetzen“. Eine und dieselbe wirtschaftliche Konstellation kann durch Kombination sehr verschiedener Umstände bedingt sein. Die allgemeinsten Annahmen aber über den Arbeitslohn sind notwendig formal inhaltsarm und, weil sie auf einen imaginären statischen Zustand bezogen sind, der unmittelbaren Wirklichkeit nur als Tendenzen angemessen, so etwa das „Gesetz“ von der Abhängigkeit des Arbeitslohnes von der Produktivität der nationalen Wirtschaft. Gesetzt, daß man den Begriff der „Produktivität“ eindeutig und wissenschaftlich fruchtbar bestimmen und daß man einen objektiven Maßstab derselben finden könnte¹⁾, so bedeutet jenes „Gesetz“, wenn man davon ausgeht, daß die nationale Produktion die gemeinsame Quelle aller Einkommen ist, geradezu ein analytisches Urteil, einen Truisimus. Die praktisch und theoretisch wichtigste Frage ist gerade die, ob mit jeder Veränderung der Produktivität der nationalen Wirtschaft der Anteil der Löhne am nationalen Produkt sich entsprechend automatisch ändert, ob also z. B. eine Vergrößerung der in irgendeinem Sinne fixierten und meßbaren Produktivität eine automatische Steigerung der Löhne nach sich zieht. Bekanntlich ist diese Frage von hervorragenden Theoretikern bejaht worden, allerdings nur für den statischen Zustand, der aber unreal ist. Die Erfahrung lehrt, daß ein solcher Parallelismus zwischen Arbeitslöhnen und Produktivität stattfinden kann, aber nicht muß. Wenn der Anteil der Löhne am Wertprodukt der einzelnen Erwerbszweige immer konstant wäre, dann würde allerdings eine Vergrößerung der Produktivität eine Ver-

¹⁾ Vgl. die Verhandlungen des Vereines für Sozialpolitik in Wien, 1909 (Schriften, Bd. 132, Leipzig, 1910), ferner F. WUNDERLICH: Produktivität, Jena, 1926.

größerung des Lohnanteils bedeuten. Die Konstanz aber besteht weder für kurze Fristen noch auf die Dauer. Allerdings ist die Erkenntnis, daß Arbeitslöhne und Produktivität der nationalen Wirtschaft in einem pragmatischen Abhängigkeitsverhältnisse der Wechselwirkung stehen, durch zahlreiche Erfahrungen bestätigt; aber mehr in einer Abhängigkeit von der Produktivität des ganzen Erwerbszweiges als gerade von der Produktivität des Faktors Arbeit allein. Eine Produktivitätssteigerung (sei es als Vergrößerung des Quantums an produzierten Sachgütern oder als Mehrwert der gleichen oder einer vergrößerten Produktionsleistung) kann ebensowohl durch bessere Kapitalausnützung oder durch Investierung von mehr Kapital auf die Produktionseinheit oder durch bessere Betriebsleitung (also von der Unternehmerseite her) als durch größere Intensität der Arbeit, längere Arbeitszeit u. a. (also von der Arbeiterseite her) bewirkt sein. Die vorhandenen empirischen Daten reichen meist nicht aus, um zu entscheiden, welchem Faktor allein und im besonderen eine Produktivitätssteigerung bzw. eine Erhöhung des Lohnes zuzuschreiben ist. Daher wird man der Einsicht oder vielmehr dem Instinkt der Arbeiter zugeben müssen, daß eine bloße Verlängerung der Arbeitszeit nicht das einzige Mittel ist, um die notwendige und erstrebte Verbesserung der Produktivität der Wirtschaft im ganzen oder eines einzelnen Erwerbszweiges zu erzielen.

IV. Der Prozeß der Arbeitslohnbildung

Jede realistische und empirische Arbeitslohntheorie, d. h. eine Theorie, die an den wichtigsten Erfahrungstatbeständen nicht achtlos vorbeigeht, wird den in der kapitalistischen Gesellschaft offen oder zeitweise latent vorhandenen wirtschaftlichen und sozialen Gegensatz zwischen Arbeit und Kapital als einen primär gegebenen Tatbestand feststellen, den sie nicht hinwegdisputieren, von dem sie nicht abstrahieren darf. Dieser Gegensatz ist im Wesen der kapitalistischen Wirtschaftsordnung tief begründet und wäre vermutlich in einer sozialistisch organisierten Wirtschaft, in der die Arbeit ihren Preis vom grünen Tische aus zudiktirt bekäme, alles andere gleichgesetzt, gleichfalls vorhanden. Dieser Gegensatz ist (wenn nicht irrationale Erwägungen oder reine Machtlösungen dazwischenkommen), rein wirtschaftlich angesehen, permanent und unlösbar, u. a. schon deshalb, weil die kapitalistische Wirtschaft die einzige Wirtschaftsform ist, in der die Frage nach Gerecht und Ungerecht gar nicht aufgeworfen, in deren Vokabular diese Ideen und Richtziele gar nicht vorkommen (was nicht bedeutet, daß die kapitalistische Wirtschaft schlechthin eine „ungerechte“ Wirtschaft ist). Die Theorie des Arbeitslohnes ist u. a. die Dialektik dieses Gegensatzes.

In diesem Gegensatze zwischen (dem Produktionsfaktor und sozialen Machtverhältnis) „Kapital“ und „Arbeit“ handelt es sich (abgesehen von den Arbeitsbedingungen, unter denen eine bestimmte Arbeit zu verrichten ist und die von dem zu leistenden Werke „gefordert“ werden) für den „Arbeiter“ (eine methodisch unentbehrliche Abstraktion) einerseits um die Bestimmung der Größe des Anteils an dem Produktionsertrage des Unternehmens bzw. der Unternehmungen (nicht an einem dem Staate, der Nation, der Gesellschaft gehörigen Produkt), andererseits um Verbesserung seiner wirtschaftlichen Lage durch Vergrößerung seines Jahreseinkommens, das aus dem Arbeitslohn (und in der Regel aus sonst nichts) besteht. Die wirtschaftliche Ambition des Arbeiters oder der Arbeiterklasse erschöpft sich in der Regel in dem Streben nach Erhöhung des Arbeitslohnes. Diese gilt als das einzige und direkte Mittel, seine wirtschaftliche Gesamt-

position zu verbessern, ohne Rücksicht auf Veränderungen, welche durch Verschiebung dieses einen Postens in dem wirtschaftlichen Gesamtprozeß hervorgerufen werden. Seine Teleskopie reicht nicht weiter als bis zu der Lohnsumme, die ihm sein Arbeitgeber ausbezahlt. Vom „Sozialprodukt“, von „Grenzproduktivität“ u. dgl. weiß er nichts und will er sogar nichts wissen. Analog glaubt der Unternehmer von durchschnittlicher Beschränktheit, dem sein Hauptbuch ein jederzeit spruchbereites Orakel ist, durch Lohneinsparung am besten zu fahren und den kategorischen Imperativ der größten Privatwirtschaftlichkeit am besten zu erfüllen. Der Unternehmer, als diejenige repräsentative Einzel- oder Kollektivpersönlichkeit, von der in der modernen Wirtschaft die Initiative des Produktionswerkes ausgeht und welche die nötigen Produktionsmittel bereitstellt, die insbesondere, was zunehmend wichtiger wird, auf Grund irgendeines Goodwill über Kredit verfügt, der, unter dem Drucke nationaler und internationaler Konkurrenz stehend, haarscharf kalkulieren, insbesondere fortgesetzt seine Produktionskosten mindern muß, wird bei freier Konkurrenz auf seinem Arbeitsmarkt und bei genügend großem Angebot an entsprechend qualifizierten Arbeitskräften das Interesse haben, an Arbeitslöhnen möglichst zu sparen, d. h. deutlicher: den Preis der Arbeit in seinem Betrieb, das ganze Lohnkonto, so günstig als möglich, was nicht unbedingt niedrig heißt, zu halten, um insbesondere auf dem Weltmarkte mit seinem Produkt wettbewerbfähig zu sein; der Arbeiter (als einzelner oder als kompakte Gruppe) wird das entgegengesetzte Interesse haben, den Unternehmer so viel zahlen zu lassen, wie das Geschäft überhaupt noch trägt bzw. als nötig ist, damit er mit seinem Einkommen eine bestimmte, von ihm gewünschte Menge von Waren aus dem Markte nehmen kann, ohne daß die Gefahr der Entlassung besteht. Noch wichtiger für den Arbeiter als ein relativ hoher Lohn pflegt, wenn sein unentbehrlicher Lebensbedarf gedeckt ist, das Bedürfnis nach Konstanz der Arbeitsgelegenheit zu sein. Wie der Unternehmer im Arbeiter in aller Regel nur den Produktionskostenfaktor, das Passivum seiner Bilanz sieht und nicht den Käufer seiner Waren, so sieht sich der einkommenbedürftige Arbeiter nur als Konsumenten, als Käufer von Genußgütern und nicht als Produktionsfaktor, von dessen Arbeit der Erfolg eben jener Unternehmungen mit abhängt, durch deren Ertragsfähigkeit sein Einkommen bestimmt wird. Beide sehen also aneinander vorbei. Sache der wissenschaftlichen Betrachtung ist es, das Ganze in einem Blicke zu erfassen, ohne die Gegensätzlichkeit der Standpunkte und ihre relative Berechtigung (von einem bestimmten sozialen oder ökonomischen Ideal aus) zu verkennen oder zu leugnen. Die moderne ökonomische Theorie subsumiert den Arbeitslohn als Spezialfall unter das „Preisgesetz“ und erklärt die Preisbildung auf dem Arbeitsmarkte, das Lohnphänomen, analog der Preisbildung von Waren nach den Regeln, die hier als bekannt vorausgesetzt werden müssen. Dieser Theorie zufolge sind die verschiedenen Einkommensformen und so auch der Arbeitslohn Preisbildungserscheinungen oder lassen sich (unbeschadet der Verschiedenheit der gesellschaftlichen Organisation und obwohl das Wort „Arbeit“ voller Äquivokationen steckt) sinnvoll und adäquat als Preisbildung produktiver Leistungen deuten (und an der Grenze messen). Für diese Theorie ist der Güterwert das große, den Wirtschaftsprozeß vereinheitlichende und regulierende rationale Prinzip, ein Deus ex machina, das die Rolle des persönlichen Leiters und höchsten Machtfaktors in autoritären Wirtschaftssystemen vertritt, das Arbeitslohnproblem ein wert- und preistheoretischer Spezialfall, der sich mit den Mitteln der Theorie zwanglos und eindeutig verstehen läßt. Die einzige Konzession, welche die moderne Theorie, für die der Arbeitslohn nur ein durchlaufender Posten in einer gesellschaftlichen oder nationalen Gesamt-

ertragsrechnung oder ein Produktivitätskalkül und der Unternehmer selbst bei freier Konkurrenz mit idealer Beweglichkeit der Elemente nur ein Zwischenträger und Vermittler von Werturteilen der Warenverbraucher ist (denen auch — im Gegensatz zu MARX — der Mehrwert der aus der Kooperation von vielen Arbeitern entspringt, zusteht), an die Vertreter einer (mehr scheinbar als tatsächlich) gegensätzlichen Anschauung, welche den Primat der wirtschaftlichen Vernunft leugnet und die Phänomene der modernen Wirtschaft direkt und primär von der „Macht“ gestaltet sein läßt, zu machen bereit ist, besteht darin, daß sie das einfache Schema einer Alltagspsychologie des Warenkäufers fortgesetzt durch Einbeziehung von „Daten“ variiert, um auf diese Weise durch ein kunstvolles Verfahren sich der vollen Wirklichkeit mehr und mehr anzunähern.

Obwohl es oberster Grundsatz wissenschaftlicher Selbstbesinnung ist, einer Theorie nicht mehr zuzumuten als sie leisten kann, besonders einer Theorie, die ihre Erkenntnisse unter vereinfachenden fiktiven Annahmen gewinnt, so kann und wird die statische Theorie des Arbeitslohnes, die sowohl Grund als auch Höhe der Lohnzahlung durch den produktiven Beitrag der Arbeitsleistungen zu einem wirtschaftlichen Gesamterfolg bedingt sein läßt, ruhig zugeben können, daß ihre auf diese Weise zu gewinnenden Ergebnisse hinter dem Erkenntnisinteresse, das sich nun einmal an das gesamte Lohnproblem knüpft, erheblich zurückbleiben. Es hieße jedenfalls die methodische Askese zu weit treiben, wenn man die drängendsten Fragen, die der Alltag stellt, als nicht vor das Forum der reinen Theorie gehörend, ignorierte. Daher denn auch der Arbeitslohn die Crux der ökonomischen Theorie genannt wird, „weil keines der Wertprinzipien, auch nicht das Grenznutzen- oder Leistungsprinzip, sich in einem verwickelten ökonomisch-sozialen Zusammenhang durchzusetzen vermag,“ „weil der Lohn ein Preisproblem aufwirft, dessen vielfältige Besonderheiten in der sozialen Anlage des Produktionsprozesses begründet sind¹⁾“. Immer mehr zeigt sich, daß, so adäquat das schematisierende, abstrahierende, standardisierende Verfahren der reinen Theorie für viele Erscheinungen der gegebenen Wirtschaftsordnung ist, für die Erkenntnis der wichtigsten tatsächlichen Verhältnisse in bezug auf den Arbeitslohn eine solche kategorielle Zurechnung nicht ausreicht. Obwohl die Arbeit eine Ware, und zwar vielfach Typenware, so ist sie doch eine Ware von besonderer Art und Eigengesetzlichkeit; die Angebot- und Nachfrageverhältnisse auf dem Arbeitsmarkte gestalten sich anders als bei der Preisbildung der sonstigen Produktionsgüter und der genußreifen Endprodukte²⁾. Es ist Aufgabe einer realistischen Lohntheorie, d. h. einer wissenschaftlichen Exegese, die den Anforderungen an Exaktheit und Geschlossenheit, die an eine Theorie zu stellen sind, genügt und die Erfahrungstatbestände doch nicht unberücksichtigt läßt, diese Besonderheiten — so wie etwa R. SCHÜLLER³⁾ es getan — zu analysieren und die Konsequenzen daraus zu ziehen. Eines der wichtigsten Ergebnisse einer solchen Analyse, die hier nicht vorgenommen werden kann, dürfte sein, daß man bisher neben dem Einfluß eines vom Gefühl bedienten Raisonnements den Grad der Gebundenheit und Unfreiheit des Arbeitsangebotes überschätzt, den der Nachfrage nach Arbeit (der Unternehmer) unterschätzt hat.

¹⁾ Vgl. LEDERER im Archiv für Sozialwissenschaft, 56, 1., 1926, S. 11 und 15.

²⁾ Vgl. WEHRLE: Der Warencharakter der Arbeit. Mannheim 1925.

³⁾ Vgl. R. SCHÜLLER: Die „Nachfrage nach Arbeitskräften“ und „Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte“. Archiv für Sozialwissenschaft, 33. Bd., Heft 1 und 3. 1911. Die Ausführungen SCHÜLLERS behalten ihren Wert trotz der Einwände SCHUM-PETERS (Arch. 42, 2. Bd., Heft 1. 1916. S. 56 ff.).

Es ist aber, was die Lohnfondstheorie falsch ausgedrückt, aber gleichsam instinktiv richtig gesehen hat, die Freiheit des Unternehmers, zu tun und zu unterlassen, in der vollentwickelten kapitalistischen Wirtschaft viel enger begrenzt als man gemeinhin annimmt¹⁾. Nicht die „anarchische“ Produktionsweise, sondern die starre rationale Gebundenheit, die vorgeschriebene Marschroute, die Unzulässigkeit von Improvisationen sind für die kapitalistische Produktion kennzeichnend²⁾.

Die Gesamtnachfrage nach Arbeitskräften³⁾ auf einem einzelnen bzw. auf dem nationalen Arbeitsmarkte setzt sich zusammen aus der Nachfrage der einzelnen Unternehmungen nach Arbeitskräften, aus ihrem Arbeitsbedarf. Sie ist der Größe nach bestimmt durch die Zahl der Arbeiter, die ein Unternehmer aufnimmt (absolute und relative Arbeitskapazität der Unternehmungen), ihrer Intensität nach durch die Höhe der Löhne, die er zahlt. Diese Intensität ist eine teils akute, teils latente, welche letztere bestimmt ist durch die Höhe der Löhne, die der Unternehmer gegebenenfalls zahlen würde, ehe er auf die Arbeitskräfte überhaupt verzichtet (Grenzproduktivität des Grenzarbeiters, der nicht ein einzelnes Individuum, sondern mehr eine gewisse geldwerte Kraftleistung oder ein Maß ist). Für die Erkenntnis des Zusammenhangs zwischen Lohnhöhe und Nachfrage ist nicht nur die akute, sondern auch die latente Nachfrage zu berücksichtigen. Subjektive Wertschätzungen, subjektiv insbesondere deswegen, weil sie je nach den konkreten Verhältnissen in den verschiedenen Unternehmungen, je nach der besonderen Kapazität der verschiedenen Erwerbszweige für lebendige Arbeit und nach den besonderen Qualitäten der verschiedenen Arbeiterkategorien verschieden sind, verdichten sich in einem Gesamtwerturteil darüber, was die einzelne Arbeitsleistung oder die Gesamtheit der Arbeitskräfte für den Unternehmer und den von ihm angestrebten Zweck wert sind, d. h. was von ihnen und gerade von ihnen für den gesamten Betriebserfolg wirtschaftlich abhängt. Für jeden einzelnen Unternehmer sind die Arbeitskräfte und Arbeitsleistungen, die er verwendet, so viel und nur so viel wert, als sie tatsächlich oder kalkulierbar zum Gewinn der Unternehmung beitragen. Der Gewinn (und nicht etwa das psychische Einkommen, die Konsumentenrente) ist der letzte Maßstab für den Wert der Arbeitskräfte in der verkehrswirtschaftlichen Marktproduktion. Arbeitslöhne sind vom Standpunkt der Unternehmer aus unvermeidliche Vorauslagen auf künftige zu realisierenden Gewinn, die in den erzielten Produktpreisen (Fabrikatspesen) refundiert werden müssen. Eine Theorie, welche lehrt, daß der Unternehmer die Arbeitslöhne aus seinem freien Einkommen bezahle, geht an den entscheidenden Tatsachen der modernen Unternehmung vorbei. Der Gewinn ist die Differenz zwischen den erzielten (oder schätzungsweise zu erzielenden) Warenpreisen und den sämtlichen Gestehungskosten der betreffenden Ware. Die Arbeitslöhne bilden einen (wenn auch nicht immer den größten) Teil der Gestehungskosten. Der effektive Leistungswert der Arbeitseinheit, und zwar der letzten, von der die Produktivität oder Rentabilität der Unternehmung noch mitbestimmt wird, ist maßgebend, aber auch nur maßgebend für den Preis der Arbeit, den der Unternehmer äußerstenfalles zu bewilligen bereit

¹⁾ Es wäre Gegenstand einer eigenen Untersuchung, ob jeweils die Nachfrage oder das Angebot an Arbeit gegenüber Wertänderungen die größere Elastizität bzw. Unelastizität hat. Es dürfte sich dabei zeigen, daß die Verhältnisse in der Frühzeit des gewerblichen Kapitalismus verschieden sind von denen in seiner Reife.

²⁾ Dies wird an einem anderen Ort in systematischem Zusammenhang dargestellt werden.

³⁾ Vgl. hierzu MARSHALL, Handbuch, VI, 1, § 3 ff.

sein wird. Welcher Teil des Gewinnes aber von der Verfügung über eine bestimmte Zahl von Arbeitskräften und daher (über das Gesetz vom Grenzertrag vermittelt) von den Arbeitskräften überhaupt abhängig ist, läßt sich unter modernen dynamischen Produktionsverhältnissen in der Regel schwer feststellen. Nur wo es sich um persönliche Dienstleistungen (also nicht um „Gewinn“ in diesem Sinne) oder um höchstqualifizierte Leistungen von Monopolcharakter (wie bei leitenden Beamten, bei denen es „auf die Größe des Gehaltes nicht ankommt“) oder um Herstellung von völlig gleichartigen „Stücken“ (wo die einzelne Arbeitskraft die Größe des Umsatzes eindeutig bestimmt) handelt, wird die Bewertung der einzelnen Arbeitskraft oder eines Teilquantums von Arbeitskräften möglich und praktisch bedeutungsvoll sein. In der Mehrzahl der Fälle aber ist die Berechnung des Wertes jeder einzelnen Arbeitskraft für den Gesamtbetrieb undurchführbar und praktisch belanglos¹). Schon deshalb ist die Ermittlung des Beitrages des einzelnen Arbeiters zum Betriebserfolg bzw. der Gewinnengang durch Nichtverwendung eines einzelnen Arbeiters außer in der Indifferenzzone unmöglich, weil die Arbeiter nicht als isolierte, sondern in Verbindung mit sachlichen Produktionsmitteln, mit Maschinen und Maschinenaggregaten, ihren Nutzeffekt leisten, weil ihre Leistungen einander bedingen und der technische und wirtschaftliche Betriebserfolg gerade von ihrem Zusammenwirken bedingt ist. Sicher ist nur, daß von der Verfügung über die „letzten Teilquantitäten“ von Arbeitsleistungen (über den „Grenzarbeiter“²) oder das Grenzprodukt, das sonst preisregulierend wirkt), die zur Ausnutzung der gegebenen Produktions- und Absatzverhältnisse notwendig wären, aber aus irgendeinem Grunde nicht verfügbar sind, ein unverhältnismäßig großer Teil des Gewinnes abhängt, insbesondere deswegen, weil der Verlust oder der Mangel dieser letzten Teilquantität wegen der Unreduzierbarkeit der toten Regie, der sogenannten allgemeinen Kosten (die bei jeder Unternehmung stark ins Gewicht fallen und bei den meisten Unternehmungen einen größeren Teil der gesamten Produktionskosten ausmachen als die Löhne) der Gewinn der Unternehmungen unverhältnismäßig geschmälert wird. „Wenn einem Betriebe ein Teil der zur Ausnutzung seiner Produktions- und Absatzverhältnisse erforderlichen Arbeiter fehlt, sinkt sein Gewinn infolge der dadurch verursachten technischen und kommerziellen Nachteile und insbesondere wegen der Steigerung der auf die Mengeneinheit entfallenden Regiekosten in der Regel in stärkerem Maß als die Zahl der von ihm verwendeten Arbeiter.“ (SCHÜLLER, a. a. O., S. 50.)

Die Unternehmer begnügen sich in der Regel, nur die Lohnsumme überhaupt, d. h. den Gesamtpreis der Arbeitskräfte im Pauschale, zum Gegenstand ihres Kalküls zu machen, ohne den Wert einzelner Arbeitskräfte zu untersuchen, und dieses Pauschale mit den voraussichtlichen Preisen ihrer Waren zu vergleichen. Der (subjektive) Wert der Arbeitskräfte für den Unternehmer, gegeben durch die Differenz zwischen dem Preise des Produktes und dem Preise der übrigen Produktionsmittel, ist, obwohl nicht zahlenmäßig kalkulierbar, preisbestimmender Faktor der Ware Arbeit und praktisch von Bedeutung insofern, als er ausschlaggebend ist für den Maximallohn, den der Unternehmer äußerstenfalls auszulegen bereit wäre. Vor solche Extreme ist aber der Unternehmer verhältnismäßig selten gestellt. Richtungsgebend für sein praktisches Verhalten ist der größere Umsatz, der Mehrgewinn, die Verbesserung der Rentabilität,

¹) Die entwickelte Praxis gibt hier SCHÜLLER gegen SCHUMPETER (a. a. O., S. 59) recht, doch lassen sich die strittigen Tatsachen auch vom Standpunkte der Grenzproduktivitätslehre aus erklären.

²) LEDERER: a. a. O., S. 13, leugnet, daß es einen solchen „Grenzarbeiter“ gibt.

die tatsächlich oder erwartungsgemäß durch Modifikationen des Betriebes, gegebenenfalls durch Neueinstellung von mehr Arbeitern mit oder ohne Verwendung von Maschinen oder durch Erhöhung der Löhne der schon angestellten Arbeiter, insofern eine solche Lohnsteigerung eine Spekulation auf die dadurch bewirkte Mehrleistung bedeutet, aber in jedem Falle durch Investierung von mehr Kapital in dem Betrieb erzielt wird oder erzielbar ist. Mit anderen Worten: Der typische Unternehmer wird wie bei jedem anderen Produktionsfaktor immer dann und nur dann bereit sein, das Arbeitslohnkonto zu verändern, wenn und insofern eine solche Veränderung eine Chance eines Mehrgewinnes bietet und in dem Maße, als ein Mehrgewinn davon abhängig ist. Damit ist nicht gesagt, daß der Arbeitslohn (unter sonst gleichen Bedingungen) von selbst, einer „natürlichen“ Tendenz folgend, immer nur eine Handbreit vom möglichen Maximum, noch weniger, daß er nur eine Handbreit vom Minimum entfernt sich einstellen muß. Nur unter statischen, d. h. aber bis auf weiteres imaginären Verhältnissen könnte (müßte aber nicht) der Arbeitslohn nach dem ökonomischen „Naturgesetze“ so hoch sein, wie ihn das Gesetz der Unternehmungen noch trägt, würde der Anteil der lohnarbeitenden Klassen am gesamten nationalen Wertprodukt nicht nur ein Recht auf den vollen Arbeitsertrag, sondern dieser selbst sein. In der Wirklichkeit einer durchaus dynamischen und stark veränderlichen Wirtschaft, in der Akkumulation stattfindet und die Produktionsmittel ungleich verteilt sind, erreicht der Arbeitslohn nur selten und nur in Konstellationen, die im wirtschaftlichen Sinn als zufällige oder als krisenhafte Ausnahmereischeinungen anzusprechen sind, die maximal mögliche Höhe, absorbiert er das Wertprodukt eines Erwerbszweiges oder überschreitet es sogar, so daß die übrigen, an dem Produkt anteilsberechtigten Partner leer ausgehen. Ziemlich lange, bevor der Arbeitslohn diese Höhe erreicht, hätte der Unternehmer auf die Fortführung seines Betriebes verzichtet oder er hätte diejenigen Auswege ergriffen, die ihm in der kapitalistischen Wirtschaft in der Regel zur Verfügung stehen, insbesondere die Substitution lebendiger Arbeitskräfte durch Maschinen, die Ersetzung flüssigen Kapitals durch fixes, jene Eventualität also, unter der allein Aristoteles das Aufhören der Sklaverei für möglich hielt. „Normal“ aber sind Verhältnisse, unter denen sich die Unternehmer nicht vor äußerste Eventualitäten gestellt sehen und sie nicht in Rechnung zu stellen brauchen, wo nicht gefragt wird: Was kann ich äußerstenfalls tun und günstigenfalls erhoffen? sondern: Welchen Anlaß habe ich, eine Änderung in dem Herkömmlichen eintreten zu lassen? Ob fixes Kapital an Stelle von lebendiger Arbeitskraft substituiert wird, hängt nicht allein und nicht immer, aber oft von der Höhe der Löhne ab und andererseits wird dadurch der Wert der Arbeitskräfte nach dem Gesetze der Substitution bestimmt. Es ist dies einer der Fälle, in denen indirekte Bewertung der Sonderleistungen von Arbeitskräften stattfindet. Es muß hier genügen, darauf hinzuweisen, daß die Nachfrage nach Arbeitskräften eine Nachfrage von geringer Elastizität ist, d. h., daß sie sich innerhalb der durch den Gesamtwert der Arbeitsleistung gegebenen Grenzen durch eine Senkung des Angebotpreises der Ware Arbeit sehr wenig vermehrt und andererseits durch eine Erhöhung des Angebotpreises (Lohnsteigerung) nur wenig oder überhaupt nicht und keinesfalls in kurzer Zeit einschränken läßt. Das hat nichts mit „Machtverhältnissen“ zu tun, sondern das sind ökonomische Tatbestände, ökonomische Eigentümlichkeiten der Nachfrage nach Arbeit innerhalb der kapitalistischen Wirtschaft; es ist ein Punkt, an dem die Gebundenheit des kapitalistischen Unternehmers an das rationale Gesetz der Rentabilität und die Begrenztheit seiner freien Handlungsfähigkeit besonders deutlich in Erscheinung treten. Wenn die Höhe

der Arbeitslöhne innerhalb der durch den subjektiven Wert der Arbeit für den Unternehmer gegebenen Grenzen keinen Einfluß auf den Umfang der Nachfrage nach Arbeit hat, so heißt das, daß die Nachfrage nach Arbeit in der vollentwickelten, insbesondere in der alten Unternehmung relativ unelastisch ist. In der Nationalökonomie versteht man unter Elastizität der Bedürfnisse (Nachfrage) und der Güter (Angebot) die Art, wie wir mit unseren ökonomischen Werturteilen (bzw. mit unseren relevanten Wirtschaftshandlungen) auf Mengenveränderungen der Güter bzw. wie diese Güter auf unsere Begehungen rasch oder langsam, empfindlich oder schwach reagieren. Wenn infolge einer bestimmten Senkung des Angebotpreises einer Ware eine starke Steigerung der Nachfrage eintritt, so sagt man: die Elastizität oder Empfindlichkeit der Nachfrage ist groß; wenn hingegen bei einem bestimmten Preisfall der Umfang der Nachfrage nur wenig zunimmt oder bei einer bestimmten Preissteigerung nur wenig abnimmt, so ist die Elastizität der Nachfrage auf dem Markte gering. Die Regel ist, daß, sobald ein Gut allgemein im Gebrauch ist, jeder irgendwie beträchtliche Preisabschlag die Kauflust anregt, und zwar stark oder schwach, je nachdem die Nachfrage elastisch ist oder nicht. Die Elastizität der Nachfrage ist bei hohen Preisen groß, bei mittleren Preisen immer noch beträchtlich, sie pflegt bei sinkenden Preisen abzunehmen und verschwindet allmählich, wenn der Preis so sinkt, daß ein Sättigungsniveau erreicht wird. Ferner ist bekannt, daß der Einfluß des Preises auf die Nachfrage im wesentlichen für alle Güterarten, und zwar sowohl für die Dauer als auch im Augenblick gleichartig ist. Mit einer großen Ausnahme: Für Güter des absolut notwendigen Existenzbedarfes, insbesondere für Brotgetreide, gilt ein besonderes Prinzip, auf das TOOKE in der Kommission über den Niedergang der englischen Landwirtschaft 1821 zuerst hingewiesen hat. Mag der Preis des Weizens sehr hoch oder sehr niedrig sein, die Nachfrage nach Brotgetreide ist ungewöhnlich unelastisch, d. h. es wird im allgemeinen bei einem Preisrückgang nicht mehr konsumiert und bei einem Steigen der Weizenpreise werden die Menschen so viel kaufen, als sie zum Leben brauchen, solange sie irgendwelche Kaufmittel haben. Nach der bekannten KINGSchen Regel, die, kurzgefaßt, besagt, daß kleinen Mankos im Angebot von Brotgetreide unverhältnismäßig große Preissteigerungen entsprechen, eine Formulierung, die durch die preisgeschichtlichen Forschungen von TOOKE und NEWMARCH bestätigt worden ist, sollte man erwarten, daß infolge solcher Preissteigerungen ebenso wie bei anderen Gütern der Getreideverbrauch scharf zurückgeht. Aber das Gegenteil trifft zu. Sir ROBERT GIFFEN hat statistisch nachgewiesen, daß, wenn die Brotgetreidepreise steigen, der Brotkonsum nicht eingeschränkt, sondern vergrößert und dadurch die Teuerung noch verschärft wird. Der Grund dafür liegt darin, daß Brotgetreide zu den Gütern gehört, die, wenn auch teuer, noch immer billiger sind als andere Nahrungsmittel, daß Brot, auch wenn es relativ teuer geworden, d. h. wenn der Grenznutzen des Geldes gegenüber dem Grenznutzen des Brotes gestiegen, trotzdem die billigste Nahrung ist¹⁾.

Wenn unsere Ausführungen über die (relative) Unwirksamkeit von Lohnveränderungen auf den Umfang der Nachfrage nach Arbeitskräften richtig sind, so müssen wir jetzt, unseren theoretischen Erkenntnisbestand erweiternd, eine zweite Ausnahme von der allgemeinen Regel konstatieren: was das Brot für die breite Schichte der Konsumenten, das ist das Produktivgut Arbeit für den privaten Unternehmer. Auch die Nachfrage nach Arbeitskräften ist ebenso

¹⁾ Vgl. SALZ: Der Begriff der „Elastizität“ in der theoretischen Nationalökonomie. Archiv f. Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik, Bd. 57, H. 2, 1927.

wie die nach Brotgetreide in starkem Maße unelastisch, insofern als eine Preissteigerung der Arbeit die Nachfrage nach Arbeitskräften nicht sehr einschränken, ein Preisabschlag den Begehrt nicht sehr anregen wird.

Den Leistungseffekt und Leistungswert eines einzelnen Teilquantums von Arbeit exakt zu berechnen ist für den Unternehmer in der Mehrzahl der Fälle unmöglich, nicht nur darum, weil jede Unternehmung, um bei gegebenen Absatzverhältnissen ein technisches und wirtschaftliches Optimum zu erzielen, eine bestimmte, nach unten nicht reduzierbare Kapazität für Arbeitskräfte aller Art hat (nicht im Sinne der Work-fund-Theorie, aber so, daß „eine Menge von Arbeitskräften, die nicht groß genug ist, um die wirtschaftliche Führung eines bestehenden oder zu gründenden Unternehmens zu ermöglichen, für den Unternehmer überhaupt keinen Wert hat“), sondern auch deshalb, weil der moderne Arbeiter zumeist nur in Verbindung mit Maschinen und nicht einmal seine Arbeitskraft, sondern sein Goodwill, seine unsichtbaren Wertaktiva (Sorgfalt, Fleiß, Anständigkeit, Geschicklichkeit, Disziplin usw.) ökonomischen Wert haben (insbesondere gilt dies bei den Beamten). Eine Maschinenstunde oder eine Pferdekräft ist für den Unternehmer ein leichter kalkulierbarer und darum realerer Wert als eine Stunde Lohnarbeit. Was eine Maschine in einer Stunde leistet (kostet und einbringt), ist sicherer zu ermitteln und zu bewerten, als was ein Arbeiter in einer beliebigen Stunde oder während eines ganzen Arbeitstages oder selbst an der Grenze der „Indifferenz“, an der sich der Arbeitslohn endgültig bilden soll, leisten wird. Denn diese Leistung des Arbeiters (in einer Produktenmenge oder in Geld veranschlagt) wird unter sonst gleichen Umständen auch von der Höhe des Lohnes bzw. von dem angewendeten Lohnsystem abhängen. Die verschiedenen Lohnsysteme sind ja durch Erfahrungen bewährte Spekulationen auf die Instinkte von Normalmenschen, die auf bestimmte Reize und Reizunterschiede mit bestimmten Handlungen und Leistungsunterschieden gleichsam automatisch reagieren. Hieraus entspringt der Unterschied zwischen hohen und niedrigen Löhnen und teurer und billiger Arbeit. Die Arbeitskraft und der Arbeitswille (die Ergiebigkeit) hat sich oft (aber nicht immer und nicht unter allen Umständen) gegenüber Bewertungsunterschieden der Arbeit empfindlicher und leichter veränderlich erwiesen als die Nachfrage nach Arbeit. Bei steigenden Löhnen oder Veränderungen des Lohnsystems, die eine Chance für Mehrverdienst bieten, wird mehr oder intensivere Arbeit angeboten, die das Sozialprodukt vergrößert, bei sinkenden weniger; hingegen bleibt die Nachfrage nach Arbeit sowohl bei steigenden als auch bei sinkenden Löhnen oft längere Zeit unbeweglich und gleichgroß.

Zu den erwähnten Schwierigkeiten der Abschätzung und Berechnung des Leistungswertes einer Arbeitseinheit gesellen sich noch andere. Bei Bemessung der „Produktivität“ eines Betriebes oder eines Erwerbszweiges haben wir es in aller Regel nicht mit einer Naturalrechnung, sondern mit Buchwerten zu tun. Wenn sich exakt zeigen ließe, daß die natürliche, physische Produktion eines Betriebes genau entsprechend der Mehrinvestition an Kapital, sei es durch Investition von nicht verteilten Gewinnüberschüssen, sei es durch Lohnsteigerungen, sich vergrößert, so wäre die Frage nach der Rentabilität von Lohnsteigerungen leichter zu beantworten. Aber diese Frage ist exakt nur da lösbar, wo ein Betrieb (Unternehmen) durch längere Zeit hindurch ein einziges, vollkommen standardisiertes Produkt herstellt. So wie man aber, wie in der Regel der Fall, von den buchmäßigen Geldwerten ausgeht, kommt in Betracht, daß Veränderungen des Geldwertes in Zeiten lebhafter Geldwertschwankungen nicht Änderungen in der physischen (materiellen, natürlichen)

Produktion zu bedeuten brauchen und daß ferner die Geldrechnung ein falsches Bild von der physischen Produktivität ergibt, wenn neu investiertes Kapital dazu dient, arbeitsparende Maßnahmen durchzuführen. Im letzteren Falle wird häufig das Gesamtprodukt sich nicht verändern (insbesondere nicht größer werden), die Arbeitskosten aber werden kleiner, der Gewinn größer sein. Die „Produktivität“ einer Unternehmung läßt sich auf sehr verschiedene Weise verändern, Vergrößerung der natürlichen Produktivität aber besagt noch nichts für den Gewinn und gibt noch keine Handhabe zu bestimmen, welchem Faktor vorzugsweise oder allein die Gewinnsteigerung zuzurechnen ist. Die ideale Wertzurechnung nach den Gesetzen des Wertes für komplementäre Güter, mag sie nach dieser oder jener Methode gehandhabt werden, gibt zwar ein methodisch wichtiges Prinzip, löst aber weder die sachlichen Schwierigkeiten noch hat sie praktisch große Bedeutung. Praktische Erfahrungen und rechnerische Feststellungen haben ergeben, daß sogenannte hohe Arbeitslöhne, die zunächst als Vergrößerung der Geldproduktionskosten in der Rechnung erscheinen (wodurch Schmälerung des Gewinnes erwartet wird), nicht immer eine Verteuerung der Arbeit auf die Dauer zu bedeuten brauchen wie umgekehrt eine Verbilligung der Betriebsführung nicht unbedingt durch Lohnkürzungen zu erreichen ist¹⁾. Das Analoge gilt innerhalb exakt noch nicht festgestellter Grenzen, die daher bei dem heutigen Stande des Wissens immer erst ertastet werden müssen, von der Verlängerung und Verkürzung der Arbeitszeit. Durch statistische Beobachtungen festgestellt ist bisher nur, daß mit größter Wahrscheinlichkeit zwischen der Menge des Gesamtkapitals einer Unternehmung und der Größe ihrer produktiven Kraft ein enger, pragmatischer Zusammenhang besteht, daß ferner der Lohnarbeit und damit auch den Löhnen in den verschiedenen Erwerbszweigen und innerhalb der Industrie in den einzelnen Branchen im Verhältnis zum angewandten Kapital eine ganz verschieden große Bedeutung zukommt, worüber sowohl der amerikanischen als auch der englische Produktionszensus ausführlich unterrichtet. Ob aber die Arbeit als Produktionskostenfaktor einem Gesetze von abnehmendem oder zunehmendem Ertrage folgt, ob zusätzliche Arbeitsportionen für den Unternehmer mehr, gleichviel oder weniger wert sind, ferner ob die Lohnarbeit größere Kapitalinvestitionen (Lohnsteigerungen, Arbeitszeitverkürzungen usw.) mit je kargerem, gleichen oder sogar überverhältnismäßig großen Leistungen lohnt, darüber lassen sich heute zwar interessante theoretische Spekulationen anstellen, aber noch keine exakten Nachweise liefern, um so weniger, als in dieser Hinsicht nicht einmal bezüglich der sogenannten sachlichen Produktionselemente Einheit der Meinungen besteht. Der pragmatische Zusammenhang zwischen Produktivität, Arbeitslöhnen und Gewinnen eines Erwerbszweiges wird von den Hauptbeteiligten anerkannt, und die ökonomische Theorie hat längst und gleichsam im voraus ihren Segen dazu erteilt. Aber dies ist auch fast alles. Weder ist der Begriff der Produktivität unbestritten noch ist leicht auszumachen, ob eine Produktivitätssteigerung der Grund oder die Folge von Lohnsteigerungen ist, und ohne eingehende Detailforschung ist statistisch nicht zu erfassen, ob eine Produktivitätssteigerung auf intensiverer Arbeitsleistung oder auf besserer Leitung oder Verbesserung des technischen Apparats oder auf irgendeinem sonstigen Grunde beruht, der mit der Arbeit selbst nichts zu tun hat. Daraus folgt, daß in den seltensten Fällen der Anteil dessen, was jedem einzelnen Produktionsfaktor zuzurechnen ist, empirisch festgestellt werden kann.

¹⁾ Vgl. B. AUSTIN und W. F. LLOYD: The secret of high wages, deutsche Übersetzung von TRAPP: Das Geheimnis hoher Löhne. Braunschweig, 1926.

Unter diesen Umständen würde der Unternehmer in seinen Lohnkalkulationen völlig im Dunklen tappen und Fehlrechnungen würden viel häufiger vorkommen, als es tatsächlich der Fall ist, wenn er sich in der Praxis nicht gewissen „objektiven“ gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen, einem relativ stabilen wirtschaftlichen und sozialen Milieu gegenübergestellt sähe. In der Regel nämlich sind dem Unternehmer die Beschaffungskosten normaler typischer Arbeit als eine relativ feststehende Größe objektiv gegeben¹⁾. Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage sind intensive „Größen“, für den Moment seiner Aktion ist der Preis der Arbeit auf bestimmtem Markte, der sogenannte ortsübliche Taglohn, das Sediment von vielleicht schon überholten, aber einmal lebendig gewesenen Erfahrungen und Schicksalen, so wie der Preis anderer Produktions-elemente feststehend. Jeder einmal bestehende Preis ist ja ein Gleichgewichtspreis, jeder Preis als Ausdruck und Symbol dafür, daß die verschiedenen und gegensätzlichen Wertbewegungen zur Ruhe gekommen sind, gleichsam das Urbild des Gleichgewichtszustandes, eine statische Monade innerhalb einer dynamischen Gesamtwirtschaft. Die Nachfrage des Unternehmers nach Arbeit ist Nachfrage zu einem bestimmten Preise, und das Arbeitsangebot hat einen (kurzfristigen) Angebotspreis. Es handelt sich in praxi nicht darum, diesen Preis zu verändern, sondern aus dem gegebenen Preise die Konsequenzen zu ziehen, sich anzupassen, sich darauf einzurichten. Dieser gewohnheitsmäßige, normale Arbeitslohn — auch der Arbeitslohn hat seinen „rekurrenten Anschluß“ und seine Tradition — hat sich gebildet unter dem Einfluß verschiedener Faktoren, insbesondere auch (aber nicht allein!) unter dem Einfluß der Lebenshaltungskosten eines bestimmten Milieus, unter denen wiederum die Preise für lebenswichtige Gegenstände, besonders die Getreidepreise (in früheren Zeiten mehr als heute) einen wichtigen Bestandteil bilden. Daher hat die frühere Theorie (RICARDO, JEVONS) in den Problemen des Kapitalismus letztlich Getreidepreisprobleme gesehen. Daher sind auch die Veränderungen des Arbeitslohnes auf kurze Sicht verhältnismäßig gering, säkular um so bedeutsamer. Gerade der Arbeitslohn (wie etwa auch der Wert des Geldes) folgt einem Gesetze der gesellschaftlichen Trägheit, wobei die Vergangenheit als preisbildender Faktor und als Hilfe für die Konsolidierung der Wertvorstellungen modifizierend in die bewegte Gegenwart hineinwirkt. Weil der „natürliche“ Preis der Ware Arbeit, der oft ein sehr „unnatürlicher“ ist, gegeben ist, interessiert sich die ökonomische Theorie hauptsächlich für die Grenzen, innerhalb deren der Marktpreis nach oben und nach unten schwanken kann und, wie die Löhne von Ruhelage zu Ruhelage, von Gleichgewicht zu Gleichgewicht pendeln.

Das Arbeitsangebot behandelte die ältere klassische Doktrin in ihren Lohntheorien als *Quantité négligeable*, als konstanten, jedenfalls passiven Faktor, dem als „arbeitenden Armen“ von sich aus keine Aktivität und Spontaneität

¹⁾ Besonders auffallend ist die Konstanz und Stabilität der Löhne in England, im Gegensatz etwa zu Frankreich mit sprunghaft schnellen Veränderungen. Stabile Löhne durch zwanzig Jahre hindurch waren in England im 19. Jahrhundert keine Seltenheit. (Vgl. v. TYSZKA: Löhne und Lebenskosten in Westeuropa im 19. Jahrhundert in den Schriften des Vereines für Sozialpolitik, Bd. 145 [1914], S. 96 bis 101.) Und zwar scheint es, daß die Löhne, je höher das Lohnniveau, von dem man ausgeht, und je ruhiger der wirtschaftliche Fortschritt, um so weniger sprunghafte Veränderungen zeigen. England ist auch in dieser Hinsicht das Land der Kontinuität und des konservativen Fortschrittes, weil im England des 19. Jahrhunderts die Statisierungstendenzen der Volkswirtschaft stärker sind als anderswo, weshalb auch die statische Theorie des Arbeitslohnes für englische Verhältnisse besser zutrifft als etwa für Deutschland.

bei Bestimmung der Arbeitslöhne zukomme, der im ganzen unregulierbar und unmanipulierbar sei¹). Aus den diesbezüglichen Lehren der Klassiker hat die sozialistische Doktrin die Folgerung gezogen, die man als das „eherne Lohngesetz“ bezeichnet und deren Kern darin liegt, daß die Arbeiterklasse jede denkbare Verbesserung ihrer materiellen Lage prompt durch Vermehrung ihrer Zahl beantworte und sie eben dadurch illusorisch mache. In der kapitalistischen Wirtschaft müsse das Subsistenzminimum praktisch als Maximum des Arbeitslohnes, als dessen Höchstgrenze betrachtet werden.

Alle die Ansichten sind, wenn sie überhaupt je für längere Zeit richtig und nicht bloß tendenziös waren, für moderne Verhältnisse unzutreffend, sowohl für ländliche Arbeitsverhältnisse, bei denen das eherne Lohngesetz überhaupt nicht gilt, weil bei vorherrschendem kapitalistischen Gutsbetrieb die Lohnverhältnisse weitgehend durch die „sozial-rechtliche Kategorie“, durch „Machtverhältnisse“ bestimmt sind, als auch für gewerbliche Arbeit, bei welcher in neuerer Zeit die „Ansprüche“ der Arbeiter als „diejenigen Forderungen, deren Erfüllung der Arbeiter zur Voraussetzung der Übernahme einer bestimmten Leistung macht“, eine selbständige Grundlage der Lohnbildung sind und eine das „Herkommen“ stark übertreffende motivatorische Kraft besitzen. Und zwar sind in der modernen, von raschen Veränderungen bewegten Wirtschaft häufig nicht die Schichten, deren Ansprüche am geringsten sind, sondern diejenigen, die unter den von den Unternehmern beschäftigten Arbeitskräften die höchsten Ansprüche stellen, für das Lohnniveau entscheidend²). Soweit das eherne Lohngesetz eine dauernde Tendenz der Arbeitslohngestaltung ausdrückt, ist es ebenso wie das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag für praktisch lange Zeit neutralisierbar. Wir wissen heute zuverlässig, daß selbst da, wo die Löhne vieler Arbeiterkategorien nicht ausreichen zur Befriedigung eines errechneten physiologischen Minimums³), der Fortschritt der ökonomischen Zivilisation vielmehr die Tendenz hat, die baren Lebenshaltungskosten mehr und mehr zum Minimum des Arbeitslohnes werden zu lassen. Das ökonomische Minimum ist nicht der „natürliche“ und normale Arbeitslohn. Das Haushaltbudget einer Arbeiterfamilie von heute ist in den verschiedenen Ländern in verschieden starkem Maße von dem früherer Zeiten sehr verschieden; immer mehr Güter erster und entfernterer Ordnung werden, auch wenn es sich um erst kürzlich erworbene Bedürfnisse handelt, als primäre Notwendigkeiten empfunden und anerkannt; die Dynamik des Kapitalismus hat nicht nur die Tragfähigkeit für wachsende Bevölkerungsmassen in engbegrenzten Räumen, ohne elementare Katastrophen überhaupt vergrößert, sondern auch die Besserung der materiellen Lebenshaltung dieser zuwachsenden Bevölkerungsmassen ermöglicht. Die Fortschritte in dieser Hinsicht könnten viel augenfälliger sein als sie sind, wenn die Haushaltungskunde, die Ökonomie im griechischen Sinne, d. h. die rationelle Verwertung und Ausnutzung der verschiedenen Lebensmittel und Rohstoffe aller Art, gleichen Schritt mit der Verfügung über sie gehalten hätte, was aber vielfach durch Inanspruchnahme der Frauen für wirtschaftliche Erwerbsarbeit außer Hause und durch einen dadurch mit, aber nicht ausschließlich dadurch bedingten Rückgang der spezifisch weiblichen Haushaltungskunst, wenigstens in einigen führenden westeuropäischen Ländern, nicht der Fall gewesen ist.

¹) Vgl. SCHÜLLER: „Die Ansprüche der Arbeiter“ im Archiv für Sozialwissenschaft, 39, 1 und 2. 1914, 1915, und (teilweise polemisch) SCHUMPETER: Das Grundgesetz der Verteilungstheorie im Archiv, Bd. 42, 1 (1916), S. 39 ff.

²) Vgl. SCHÜLLER im Archiv für Sozialwissenschaft 39, 2 (1915), S. 392, dagegen SCHUMPETER: a. a. O., S. 40A.

³) Vgl. HENRIETTE FÜRTH im Archiv für Sozialwissenschaft, Bd. 33, H. 2 (1911).

Nun ist aber das kapitalistische Wirtschaftssystem sowohl als Produktionstechnik wie auch als gesellschaftliches Verhältnis u. a. bedingt durch die Größe der natürlichen Ressourcen, der materiellen und sonstigen Reserven, auf die es sich als indirekte, langwierige Umwegproduktion aufstützt, und wie immer man über die Mehreergiebigkeit längerer Produktionsumwege und über das Wertverhältnis zwischen Gegenwartsgütern und Zukunftsgütern denken mag, es kann kein Zweifel bestehen, daß zwischen der Größe dieser verfügbaren Hilfsquellen (dem realen Subsistenzfonds) und dem Intensitätsgrad des Kapitalismus eine bestimmte, wenn auch nicht gerade die von den Physiokraten formulierte Entsprechung besteht. Unter anderem hängt von der Größe dieser Reserven und ihrer Beanspruchung die stetige Kapitalneubildung ab, die für das kapitalistische System, solange es nicht erstarrt ist, eine Lebensnotwendigkeit bildet. Zu diesen Hilfsquellen und Reserven wird aber eine realistische Betrachtung auch eine sowohl ausreichende Zahl als auch physische und psychische Präformiertheit von Arbeitskräften rechnen, deren aus Arbeitslohn bestehendes Realeinkommen einen großen aliquoten Teil des Nationaleinkommens überhaupt und der Kaufkraft des größten Teiles der Bevölkerung auf dem inneren Markte darstellt. Insofern vom reinen Wertprodukt der Nation die ganze Wirtschaftsführung abhängt, sind die tatsächlich gezahlten Arbeitslöhne eine Garantie für die Forterhaltung des kapitalistischen Systems und ist die Arbeiterklasse daran interessiert. Der Absatzmarkt ist der Lebensnerv der kapitalistischen Produktion und nur da — aber nicht überall da — hat sich der Kapitalismus, insbesondere der gewerbliche Kapitalismus, entwickelt, wo ein Massenbedarf nach Massengütern Befriedigung suchte. Die Arbeitskräfte konnte sich der Kapitalismus nötigenfalls durch brutale Gewalt oder List u. dgl. verschaffen, aber einen Massenbedarf hätte er, namentlich in der Frühzeit, auf die Dauer nicht künstlich züchten können, wie ihm das heute gelegentlich durch ein höchst kunstvolles System von Beeinflussungen und Reizungen der Begehrlichkeit gelingt¹).

Setzen wir den fiktiven Fall einer Wirtschaftsgesellschaft, die nur aus Unternehmern und aus Lohnarbeitern besteht, wobei es gleichgültig ist, ob diese Unternehmer Einzelpersonen, anonyme Gesellschaften oder der Staat (d. h. ein Beamtenkörper) sind und setzen wir weiter, daß der Markt nur ein innerer, die Volkswirtschaft also geschlossen oder blockiert sei, so können wir (alles andere gleichgesetzt) sagen: Der Grad der Produktivität der nationalen Arbeit bestimmt den Arbeitslohn, dadurch die Kaufkraft und Tragfähigkeit des inneren Marktes und dadurch das nationale Gesamteinkommen. Bei aller kategoriellen Verschiedenheit der vitalen Funktionen der Wirtschaft (Produktion und Konsumtion einerseits, Verteilung als spezifisch soziale Funktion andererseits) erscheint dann der Arbeitslohn nur als Durchgangsposten einer nationalen Ertragsrechnung und der Unternehmer nur als ein auf Tantiemen angestellter Funktionär einer Volkswirtschaft (was er nach einer bestimmten wirtschaftspolitischen Ideenrichtung immer sein sollte). Ob aber diese Produktivität der nationalen Arbeit groß genug ist, um einen relativ hohen und auskömmlichen Arbeitslohn bzw. Kaufkraft des Arbeitseinkommens zu gewährleisten, oder ob sie so gering ist, daß eine solche Volkswirtschaft sich nur durch Hilfe von außen oder durch Aufzehrung ihrer Vermögenssubstanz fortristen kann, ist damit noch nicht entschieden. Insofern nicht nur in diesem hypothetisch gesetzten Falle, sondern auch in der vollen Wirklichkeit die Arbeitslöhne den

¹) Vgl. SALZ: Auswanderung und Schiffahrt, Archiv für Sozialwissenschaft 39, 1 (1914).

Grad der Produktivität der nationalen Wirtschaft maßgebend mitbestimmen, bedeutet dies, daß in den verschiedenen Ländern und Volkswirtschaften die gleiche Menge oder der gleiche Wert von Sachgütern unter Aufwendung sehr verschieden gearteter Mengen von Arbeitskräften erfahrungsgemäß hergestellt werden bzw. daß die gleiche Qualität von Sachgütern in einzelnen Ländern überhaupt nicht rentabel hergestellt werden kann. Dabei kommt der absoluten Höhe der Arbeitslöhne vergleichsweise geringe oder nur insoweit Bedeutung zu, als ein hohes nationales Arbeitslohniveau in alten Ländern in der Regel auf hohe, niedriges Lohnniveau auf geringe Produktivität der Volkswirtschaft hinzudeuten pflegen. Die sogenannten reichen, wirtschaftlich hochentwickelten, produktiv fortschreitenden Länder sind ausnahmslos Länder mit hohen Arbeitslöhnen, umgekehrt haben Länder mit gering entwickelter Produktion, wirtschaftlich rückständige Länder, niedrige Arbeitslöhne. Es ist z. B. unwahrscheinlich, daß die Volkswirtschaft der Vereinigten Staaten durch eine allgemeine Herabsetzung des Lohnniveaus an produktiver Kraft gewinnen würde, zumindest fraglich, ob die russische Volkswirtschaft durch Hinaufsetzung des Lohnniveaus an Produktivität einbüßen oder gewinnen würde. Die räumliche Größe des Produktions- und Konsumtionsgebietes ist für die Gestaltung des Arbeitslohnes nicht von entscheidender Bedeutung, wohl aber die Zahl, die Gruppierung und Dichte der Bevölkerung. Rußland und die Vereinigten Staaten sind bei ungefähr gleicher Größe des Territoriums Länder mit ganz verschiedenen Arbeitslöhnen, Belgien und die Schweiz mit räumlich beschränktem Wirtschafts-territorium Länder mit relativ hohem Arbeitslohniveau. Für die „Ansprüche“ der Arbeiter am günstigsten ist ein intensives Wirtschaftsleben, das auf einer relativ schmalen Bevölkerungsgrundlage ruht, am ungünstigsten eine schwache Volkswirtschaft, auf die eine dichte Bevölkerung angewiesen ist.

V. Die Arbeitslöhne als Quote des Volkseinkommens

Die Gesamtheit der bezahlten Arbeitslöhne, die wir bisher als Passivum in den Betriebsrechnungen der Unternehmer, als bloßen Produktionskostenfaktor betrachtet haben, wollen wir nunmehr als namhaften Teil des nationalen Einkommens apperzipieren, d. h. als wirtschaftliche Potenz, als Kaufkraft von Wirtschaftsobjekten, deren „Vermögen“ eine latente oder akute Masse von Arbeitskraft darstellt. Der Beitrag der Arbeitslöhne zur Bildung des National-einkommens ist in den verschiedenen großen Erwerbsgruppen und innerhalb dieser bei den verschiedenen Gewerben je nach der Größe und Verteilung des investierten Kapitals und je nach der verschiedenen Kapazität der verschiedenen Erwerbszweige und Gewerbe für lebendige Arbeit ganz verschieden¹⁾.

Dieses Einkommen der Lohn- und kleineren Gehaltsempfänger ist restlos oder zum größten Teil unbedingte, wirksame Nachfrage nach fertigen Waren und Verkehrsleistungen auf den Märkten, und zwar eine Nachfrage von großer Gleichförmigkeit und Massenhaftigkeit, Dringlichkeit, verschiedengradiger Elastizität, von der Art also, wie sie die kapitalistische Produktion in großem Maßstab als eine Bedingung für ihre Möglichkeit auf die Dauer braucht. Sie ist insbesondere massenhafte Nachfrage nach Lebens- und Genußmitteln und nach einförmigen, normalisierten Fertigfabrikaten, im ganzen kompakt undifferenziert, aber durchaus bildsam, ungesättigt. Sie ist nicht oder nur indirekt

¹⁾ Vgl. für Großbritannien etwa BOWLEY: *The Division of the Product of Industry (an Analysis of National Income before the War)*, 5. Aufl., Oxford, 1921, S. 42 bis 45, ferner die Tabellen im amerikanischen Zensus von 1900, 1905 u. ff., insbesondere Manufactures.

Nachfrage nach sachlichen Produktionsmitteln als solchen. Diese Nachfrage der Arbeiterklassen, ihr Konsumtionsbedarf, bildet für die kapitalistische Produktion eine Gewähr für die Forterhaltung der Wirtschaftsführung auf der hergebrachten Stufe und in den herkömmlichen Maßen¹⁾. Insofern bedingen die Arbeitslöhne als Gesamtquote das nationale Einkommen, gleichsam das Minimum der jeweiligen Stufenleiter der Produktion. An der Subsistenzmitteldecke, dem realen „Lohnfonds“, von dessen Größe und Intaktheit die Länge der Produktionsperiode, d. h. der Intensitätsgrad des Kapitalismus abhängt, zehren und zehren mit allen übrigen Bevölkerungsklassen die Lohnarbeiter mit ihrem Geldeinkommen, das sie durch Warenkauf in Realeinkommen umsetzen, bzw. mit ihren durch aktive Teilnahme am volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß erworbenen Anteilsberechtigungen und Ansprüchen²⁾. In gewisser Weise kann die ganze produktive Tätigkeit einer Volkswirtschaft aufgefaßt werden als eine komplizierte Menge von Veranstaltungen zur Bereitstellung und Gewinnung von solchen Subsistenzmitteln und Erwerbung von partiellen Anteilsberechtigungen daran. Wäre der ganze nationale Subsistenzfonds als die Summe der disponiblen Gegenwartsgüter, die in der Regel ein „Agio“ gegenüber den Zukunftsgütern bedingen, eine Art „Aufwertung“ genießen, notwendig, um nur die lohnarbeitenden Klassen zu ernähren, so ist schwer einzusehen, wie die kapitalistische Produktion sich erhalten und insbesondere, wie sie erweitert werden könnte. Vor allem wäre die Akkumulation von Kapital ganz oder fast unmöglich, von der die Expansion des Kapitalismus, die Produktion auf höherer Stufenleiter, abhängt. Die Kaufkraft der Arbeitslöhne ist aber nicht groß genug, um den ganzen Subsistenzfonds zu absorbieren, sondern es bleibt ein genügend großer Überschuß, der ausreicht, um auch die Rentner und Bezieher von fundiertem Einkommen und die Schichten der Bevölkerung zu ernähren, die vorzugsweise als Kapitalbildner, als Träger der Steuern und sonstigen Staatsausgaben in Betracht kommen. Obwohl die kapitalbildende Kraft der Arbeiterklasse, wie sie etwa in Deutschland die Sparkassenstatistiken und die Statistik des Zentralverbandes Deutscher Konsumvereine, andererseits die Berichte der Arbeiterbanken zeigen, gewiß nicht unterschätzt werden darf, so muß sie im ganzen doch relativ gering bleiben, wenn man bedenkt, daß selbst eine völlig gleiche Verteilung des nationalen Einkommens nur gerade zur Befriedigung sogenannter vernünftiger Bedürfnisse ausreichen würde. Im übrigen pflegt einerseits die Größe des Betrages, den die Arbeitslöhne vom gesamten nationalen Einkommen in modernen Wirtschaftstaaten ausmachen, die Menge von Gütern also, welche die Arbeiterklassen aus dem Markte nehmen, unterschätzt und andererseits die Größe der übrigen Teile des Nationaleinkommens, insbesondere die Masse des eventuell sozialisierbaren, durch gleiche Verteilung der Einkommen, durch Konsumtionseinschränkung der Besitzenden, durch Höherbesteuerung der großen Einkommen oder durch direkte Lohnzuschüsse zugunsten der Nation oder der arbeitenden Klassen beschlagnahmefähige Einkommen bedeutend überschätzt zu werden.

Das Gesamteinkommen aus einheimischen Erwerbsquellen der 1913 bis 1914 im Vereinigten Königreich von Großbritannien Ansässigen betrug 2 bis 2,1 Milliarden Pfund Sterling, im Jahre 1911 betrug es 1,9 Milliarden oder weniger³⁾. Davon entfielen 42% = 800 Millionen Pfund Sterling auf Löhne und 13% = 264 Millionen Pfund auf kleine

¹⁾ Streng genommen gilt das Arbeitslohngesetz nur für eine ideal hypostarisierte statische Wirtschaft, zeigt aber nicht, wie wirtschaftlicher „Fortschritt“ möglich ist.

²⁾ Vgl. STAMP: *Wealth and taxable Income*. . . . Das Bild vom „Haufen“.

³⁾ Vgl. BOWLEY: a. a. O., S. 47 ff.

Gehälter oder von Handwerkern oder kleineren Unternehmern erarbeitete Einkommen, im ganzen waren 50 bis 60% des Nationaleinkommens Arbeitsverdienste von Leuten, deren Jahreseinkommen weniger als 160 Pfund Sterling betrug. Nur 40% = 742 Millionen Pfund Sterling waren Einkommen aus inländischen Erwerbsquellen der 1100000 Einkommensteuerzahler und ihrer Familien. Von diesem Betrag bleiben aber höchstens 550 Millionen Pfund Sterling, die als Gewinne und Renteneinkommen für nationale Zwecke übertragbar wären. Höchstens die Berechtigung dieses Betrages kann von der sozialistischen Doktrin angefochten werden. Aus dieser Summe wird ein großer Teil der nationalen Ausgaben und der nationalen Ersparnisse bestritten. Nach Abzug dieser Posten bleiben nur 200 bis 250 Millionen Pfund Sterling, welche günstigstenfalls von den Reichen als Luxus verschwendet werden können. Diese Summe würde gerade ausreichen, um die Löhne von erwachsenen Männern und Frauen auf den von Physiologen errechneten vernünftigen Standard zu bringen (für Männer 35 s 3 d, für Frauen 20 s wöchentlich). Diese anfechtbaren 250 Millionen Pfund Sterling, die also den Angriffspunkt der sozialistischen Gesellschaftsreformer bilden, können natürlich nicht insgesamt zu Lohnsteigerungen verwendet werden. Selbst wenn man ohne Rücksicht auf ihre spezifische, gemeine Leistungsfähigkeit die Gewinne der verschiedenen Industrien in eine gemeinsame Kasse zusammenwürfe, so finden wir, daß bei einem Einkommen aus Industrie und Berufen aller Arten (ausschließlich Staatsdienst) von 1577000000 Pfund Sterling, wovon 570 Millionen als Gehälter (über 160 Pfund Sterling), als Gewinne, Zinsen und Renten gezahlt werden, während die Löhne und kleinen Gehälter 800 Millionen Pfund Sterling ausmachen, nur 23% oder 133 Millionen Pfund Sterling unmittelbar für Lohnaufbesserungen verwendbar wären. Diese 23% oder 133 Millionen Pfund Sterling samt einer kleinen, wahrscheinlich nicht einmal 10 Millionen Pfund Sterling betragenden Summe für Gehälter der Betriebsleiter scheinen keine übermäßige oder unnütze Prämie zu sein, die sich die Gesellschaft selbst zahlt für die Organisation einer Industrie, die 6 Millionen Lohnempfänger und 1,2 Milliarden Kapital in Tätigkeit setzt und 340 Millionen Pfund Sterling an Löhnen produziert.

Vom Standpunkt des nationalen Wohlstandes besteht das Interesse, die angemessene Proportionalität und richtigen Maße in der Verteilung der Kaufkraft der verschiedenen Erwerbsklassen zu treffen, daß sich ein erträglicher Ausgleich zwischen den Löhnen als Einkommen (Kaufkraft) und den Löhnen als Produktionskostenfaktor und den übrigen Rezipienten des nationalen Einkommens herstelle. Die Kaufkraft der Arbeitseinkommen darf nicht so gering sein, daß die Löhne nur gerade zur Deckung des unbedingt notwendigen Lebensbedarfes ausreichen, vielmehr müssen die Löhne so viel Kaufkraft repräsentieren, daß nach Deckung des unbedingt notwendigen Lebensbedarfes noch Kaufkraft für Erwerbung von Sachgütern aller Art auf dem inneren Markt erübrigt. Der Lohnarbeiter ist wie jeder andere Nur-Konsument, abgesehen von den besonderen Arbeitsbedingungen, unter denen er seine Arbeit vollziehen muß, in erster Linie an sogenannten billigen Preisen für Gegenstände seines Lebensbedarfes und an der Stetigkeit seiner Kaufkraft, d. h. der Reallöhne (Unveränderlichkeit des Geldwertes, Konstanz der Arbeitsgelegenheit usw.) interessiert; der Unternehmer (als Repräsentant des Kapitals) außer an der Stetigkeit seines Absatzmarktes an so hohen Preisen seiner Produkte, daß er eine Rente aus seinem Betrieb herauswirtschaften kann. Hohe und niedrige Preise sind aber etwas durchaus Relatives. Große Kaufkraft der Löhne bedeutet u. a. niedrige Warenpreise, die sowohl durch zweckmäßige Organisation der Produktion und des Absatzes wie durch relativ hohen Geldwert — beide wieder einander bedingend — erreicht werden kann. Diese Konstellation kann mit relativ hohen Geldlöhnen (vom Standpunkt des Unternehmers: mit hohen Produktionskosten) Hand in Hand gehen. Geringe Kaufkraft der Löhne kann u. a. bedeuten: hohe Warenpreise, die sowohl durch unzweckmäßige Organisation der Produktion und des Warenvertriebes, Verringerung der Konkurrenz-

fähigkeit der nationalen Gewerbe wie auch durch relativ geringen Geldwert bedingt sein kann. Das Entsprechende gilt von den Preisen vom Standpunkte des Unternehmers aus. Die Gestaltung des nationalen Preisniveaus hängt aber u. a. von der Massenhaftigkeit, Einheitlichkeit, Nachhaltigkeit, Dringlichkeit der Nachfrage ab, und zwar bei freier Konkurrenz von der Kaufkraft des „letzten“ Konsumenten; die kapitalistische Produktion ist ja bei freier Konkurrenz recht eigentlich Kampf um den Konsumenten. Damit ist gesagt, daß die Arbeitslöhne als Kaufkraft, die sich fortgesetzt und bedingungslos realisieren muß und nicht latent bleiben kann, auf die Gestaltung des nationalen Preisniveaus von erheblichen Einfluß ist. Das Arbeitseinkommen, als in der Regel bevorschußter Preis der Arbeit, wirkt selbst preisbildend. Der Lohnempfänger ist zugleich wenn auch nicht Preisdiktator, so doch durch die Massenhaftigkeit und Intensität seiner Nachfrage auf den Warenmärkten weitgehend Preisnormalisator. Er ist um so mehr maßgebend, als der Preis jeder Ware in der modernen Wirtschaft bei freier Konkurrenz durch die Kaufkraft der letzten Käuferschichte mit der dringlichsten Nachfrage bestimmt ist. Je mehr Güter aller Art außer den absolut unentbehrlichen Lebensbedarfsgegenständen in den Konsum- und Kaufkraftbereich der numerisch stärksten Bevölkerungsklassen einbezogen werden, je mehr ein (habituelles) Unterkonsum sich in Mehrkonsumfähigkeit verwandelt, um so stärker wird das Schicksal der kapitalistischen Produktionsform von den lohnempfangenden Klassen abhängig, und zwar gerade und besonders dann, wenn die Dezentralisation der Industrie, mit anderen Worten: die Industrialisierung der bisher wirtschaftlich zurückgebliebenen Völker und Länder, als eine Dauertendenz der modernen Entwicklung immer weitere Fortschritte macht. Aus diesem weltpolitischen Gesichtspunkt ist die stetige Hebung der Konsumkraft und Kaufkraft der Lohnempfänger zugleich ein nationales Interesse. Im übrigen ist die Bedeutung des Anteiles der Löhne an der Preisbildung der Produkte in den verschiedenen Erwerbszweigen und zu verschiedenen Zeiten eine sehr verschiedene. Für den Unternehmer handelt es sich im allgemeinen darum, wie stark komprimierbar jeweils die Preise seiner Produkte durch Verringerung seiner Gesamtkosten sind, um seine Konkurrenzfähigkeit auf den umstrittenen Märkten zu verbessern; für die Arbeiter darum, wie tragfähig die Preise für Steigerung der Löhne jeweils sind. Es verhält sich hierbei mit den Löhnen nicht anders wie mit den überwälzbaren und nichtüberwälzbaren Steuern. Da die Löhne zumeist für längere Zeit fix gegeben sind, so suchen die Unternehmer das Angebot der Produkte zu manipulieren, um wenigstens auf dem inneren Markte die Konkurrenz auszuschließen¹⁾. Indes wird der pragmatische Zusammenhang zwischen Kaufkraft der Arbeitseinkommen und Produktionskraft der Unternehmungen, die partielle Interessengemeinschaft zwischen Kapital und Arbeit, durch die Kompliziertheit der Organisation der modernen Wirtschaft teilweise verdunkelt und unterliegt teilweise gewissen Ausnahmen. Zunächst wirkt die starke Arbeitsteilung der modernen Wirtschaftsgesellschaft mit der Einschlebung zahlloser Zwischenglieder zwischen Produzenten und letzten Konsumenten, mit der Anonymität des Warenkäufers und vielfach auch des Warenverkäufers sinnstörend für die Einsicht der interessierten Parteien. Der Unternehmer als Warenproduzent für unbekannte Käufer (für „den“ Markt) und der Arbeiter als Kon-

¹⁾ Die Frage kann hier nicht erschöpfend behandelt werden. Interessantes Material zu der Frage liefert „Die Wirtschaftskurve“ der „Frankfurter Zeitung“, 1923 (III. und IV. Heft), 1924 und 1925.

sument von Waren unbekannter Herkunft bilden nicht nur keine Wirtschaftseinheit, sondern es ist auch vielfach keine Möglichkeit vorhanden, daß sie sich kennen und die Gemeinsamkeit ihrer Interessen anschaulich wahrnehmen. Die Produktion auch auf dem Binnenmarkt ist Produktion für einen anonymen Fernkonsumenten. Das in der Frühzeit des gewerblichen Kapitalismus allgemein übliche Trucksystem, der Naturalienverkauf des Unternehmers an die Arbeiter des Betriebes, wobei der Arbeiter sein Lohn Einkommen in von dem Unternehmer hergestellten oder anderweitig beschafften Waren anlegt, zeigt den Zusammenhang zwischen Kaufkraft des Arbeiters (Lohngestaltung) und Produktionsgestaltung viel deutlicher. Handelt es sich aber hiebei infolge Mißbrauchs dieses Systems durch künstliche Vergrößerung der Kaufkraft des Arbeiters (Schulden) um Ausbeutung der Lohnarbeiter und um eine bequeme Kapitalbeschaffung für den Unternehmer, so braucht das Gewinnbeteiligungssystem (eine Art finanziellen Trucksystems), wobei der Arbeiter eventuelle Lohnersparnisse wie Depositen in dem Unternehmen als einer Art Bank anlegt, nicht unbedingt zur Bewucherung des Arbeiters zu führen (vgl. die Finanzierung der englischen Baumwollindustrie von Lancashire und die modernste Entwicklung in den amerikanischen Industrien und Verkehrsanstalten).

Sodann aber ist ein großer und wachsender Teil der nationalen Produktion Produktion von Produktionsmitteln, und zwar von solcher Art, die für den Arbeiter überhaupt nicht oder nur sehr indirekt in Betracht kommt. Ferner ziehen aus dem Kapitalrückfluß, den die Kaufakte der Arbeitseinkommen bedeuten, alle diejenigen Gewerbe keinen unmittelbaren Nutzen, die nur auf Export angewiesen sind (während die Steigerung der Kaufkraft der besoldeten Kreise vorzugsweise denjenigen Wirtschaftszweigen zugute kommt, deren Lage an sich schon durch die Beherrschung des inländischen Absatzmarktes günstiger gestellt ist).

Schließlich müßte man noch die Zölle und andere Prohibitivmaßnahmen als künstliche Beschränkung der Konsumkraft der Arbeitseinkommen erwähnen. Man wird daher die Richtigkeit des Arguments der unternehmenden Klassen anerkennen müssen, daß es kein Allheilmittel für irgendeine aus irgendeinem Grunde notleidende Industrie bedeutet, wenn man einfach die Löhne der in der betreffenden Industrie beschäftigten Personen erhöht, womit freilich nicht gesagt ist, daß man eine notleidende Industrie schon damit saniert, daß man die Löhne der in ihr beschäftigten Arbeiter einfach heruntersetzt. So wie es keine einfachen glatten Formulierungen von Wirtschaftsgesetzen gibt, so gibt es auch keine einfachen und eleganten Lösungen der praktischen wirtschaftlichen und sozialen Probleme, keine Spezifika zur Heilung gesellschaftlicher Gebrechen; das wirkliche Leben versagt sich allen solchen Medikamenten, die sofort Heilung versprechen. Nur ein kranker Körper reagiert stark auf solche Heilmittel, der gesunde regeneriert sich selbst, gegebenenfalls durch Krisen.

VI. Die Lohnbildung bei organisierter Arbeit

Wir haben bisher die Lohnarbeit als eine gestaltlose, undifferenzierte, qualitativ gleichsam farblose neutrale Masse, in ihrem passiven und aktiven Wirtschaftsschicksal auf freiem, unregelmäßigem Markt operierend, betrachtet. Es bedarf keiner Begründung, daß diese Art der Betrachtung heutigen Verhältnissen nicht entspricht und insofern wirklichkeitsfremd ist. Denn sie operiert mit Daten, die niemals, auch in der schlimmsten Zeit kapitalistischer Entartung, völlig rein so gegeben waren, geschichtlich angesehen schlechthin niemals, heute aber weniger als je. Wirklichkeit und historische Betrachtung

zeigen vielmehr, daß die Organisationen der Arbeiter und ihre Taktik geradezu vorbildlich und richtunggebend nach Zweck und Methoden auf andere (Gegen-) Organisationen gewirkt haben. Gehört es doch zu den konstitutiven Merkmalen des Begriffes Markt, daß der Verkehr geregelt ist und sich in gewissen Formen abspielt; Markt und Marktordnung gehören untrennbar zusammen. Der freie, unregelmäßige Markt ist allenthalben die Ausnahme, der organisierte die Regel. Unwirklich ist aber jede Arbeitslohntheorie, sofern sie die Ware Arbeit als eine schlechthin vertretbare, generelle Ware von absoluter Beweglichkeit, Verpflanzbarkeit, Transportierbarkeit ohne Unterschiede der „Rasse“ und sonstiger anthropologischer und ethnologischer, natürlicher und geschichtlicher Bedingungen und Besonderheiten, als eine immer und überall qualitativ gleiche, unbegrenzt vermehrbare Ware voraussetzt. Das ist sie, wie ADAM SMITH und RICARDO sehr wohl wußten, niemals gewesen (trotz der teilweise anderen Ansicht von LIST) und ist es trotz der neutralisierenden Einflüsse der neuzeitlichen Technik, der Verkehrsmittel, der Rechtsangleichung und der internationalen Organisationen auch heute nicht. Weder als Konsument noch als Produzent ist „der“ Lohnarbeiter eine numerische und qualitative Identität, sondern (für kurze Sicht jedenfalls) ein Monopolgut mit Rentencharakter, mit unsichtbaren Wertaktiven bzw. -passiven. So wenig hat die kapitalistische Produktion diese Unterschiede auszulöschen vermocht, daß sie im Gegenteil diese so hier wie auch auf anderen Gebieten erst recht zur Geltung gebracht hat und zu verwerten verstand. Eine vom Gedanken der wirtschaftlichen Rationalität beherrschte sozialistische Wirtschaftsverfassung würde erst recht Veranlassung haben, den Gesichtspunkt der Verwertung wertspezifischer Qualitätsunterschiede menschlicher Arbeitsleistungen — und damit u. a. auch den Gedanken der wirtschaftlichen Nationalität — praktisch zu betonen.

Obwohl man darüber zweifeln kann, ob die heutigen Organisationen der Arbeitnehmer in den verschiedenen Ländern Berufs- oder schon Standesorganisationen sind — die Entscheidung darüber wird wesentlich davon abhängen, wie man die Ideologien der Arbeiterklasse beurteilt, eine Ungewißheit, die durch die Kontamination „Berufsstand“ mehr verhüllt als beantwortet wird —, so kann füglich ein Zweifel darüber nicht bestehen, daß die Lohnarbeiter heute nicht als isolierte Individuen ebenso isolierten Unternehmern auf freiem Markte gegenüberstehen, sondern beide mit dem Rückhalt an einer Organisation kollektiv, als Interessengruppen, im Verband handeln, und zwar als Macht- und Kampfgruppen. Wir haben also bei jeder empirischen Arbeitslohntheorie den Tatbestand der Organisation des Arbeitsmarktes, noch deutlicher den Tatbestand einer organisierten Nachfrage nach Arbeitskräften und eines organisierten Angebotes zugrunde zu legen. Das wichtigste Moment des Arbeiterinteresses ist dabei, das vorbehaltlose Arbeitsangebot in ein jeweils bedingtes zu verwandeln, den Arbeiter überhaupt aus einem Objekt der Ausbeutung zu einem vertragsfähigen Partner bzw. Gegner zu machen. Das bedeutet unter anderem, das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer aller „gemütlichen“ Bestandteile und Nuancen zu entkleiden und es in ein rationales Geschäft zu verwandeln. Die Preisbildung vollzieht sich unter teilweiser Ausschaltung der freien Konkurrenz in der Weise, daß die elementaren wirtschaftlichen Tatbestände gleichsam nur hinter der Bühne als regulierende Mechanismen wirksam werden, während im Vordergrund sich lediglich Machtkämpfe, die durch langfristige Verträge und Friedensschlüsse beendet werden, abspielen. Der Eindruck, daß es sich bei allen Lohnbestimmungsfragen letztlich um Machtkämpfe handelt, wird noch verstärkt dadurch, daß die interessierten Parteien auf beiden Seiten gar nicht selbst agierend auftreten, sondern daß

ihre Interessen durch eine Minorität von bevollmächtigten Vertretern wahrgenommen werden und daß im Falle von Aussichtslosigkeit eines freien Kompromisses staatliche oder sonst autoritäre Instanzen vielfach den jeweils gültigen Preis der Arbeit wie eine Taxe durch Schiedsspruch normieren (normierte Wertbildung, Zwangspreisbildung)¹⁾. Die beim Arbeitsvertragsabschluß von vornherein ungünstige taktische Stellung der massenhaft und dringlich Arbeit Anbietenden gegenüber einer kleinen, aber kompakten und einheitlichen interessierten Arbeitsnachfrage wird durch die Arbeiterorganisationen stark neutralisiert oder gebessert, Verschlechterung der Arbeitsbedingungen und Arbeitslöhne gegebenenfalls durch Kampfmittel, zu denen außer den brutalen, wie Streik, Boykott u. a., heute auch die Sympathien und Antipathien der öffentlichen Meinung zu rechnen sind, zeitweilig hintangehalten, in manchen Ländern durch einen Arbeitsprotektionismus in Form von Einwanderungsverboten und -Beschränkungen, also eines Schutzzolles gegen billige Arbeit (der häufig mit eugenetischen oder rassenschützerischen Motiven begründet wird), trotz schwacher oder fehlender Gewerkschaften sogar überkompensiert. Bei den sogenannten kollektiven Arbeitsverträgen, Tarifgemeinschaften und anderen, die vielleicht besser repräsentative genannt werden, weil sie nicht direkt von den Beteiligten, sondern für die Beteiligten von ihren nominierten Vertretern abgeschlossen werden, handelt es sich meistens nicht um das theoretisch mögliche Maximum und Minimum, sondern um eine viel kleinere Latitude, um das, was nach „Billigkeit“ oder nach den augenblicklichen Chancen zu erreichen möglich ist. Sogenannte gemeinwirtschaftliche Gesichtspunkte, nationale Gesamtinteressen u. dgl. Erwägungen bleiben bei dieser Art von Arbeitslohnabkommen, wenn schon nicht ganz außer Betracht, so doch vielfach stark im Hintergrund als maßgebende Motive. Je straffer organisiert der Markt ist, um so mehr nähert sich die Ware Arbeit einem relativ bedingten Monopolgut, für das die Gesetze der Preisbildung bei beschränktem Monopol gelten, die hier wieder als bekannt vorausgesetzt werden müssen.

Die Frage, ob die Organisationen des Arbeitsmarktes, die Gewerkschaften besonders, die Arbeitslöhne auf die Dauer und wie stark sie diese verändert haben, ob die Arbeitspreisbildung sich unter dem Einfluß der Organisationen anders vollzogen hat, als sie ohne sie sich vollzogen hätte, läßt sich meines Erachtens aus Mangel an Material und dessen zureichender Analyse und wegen der relativen Kürze der Wirksamkeit dieser Organisationen heute noch nicht exakt beantworten. Sicher ist, daß sie die Lage der arbeitenden Klassen für kurze Zeiten erheblich gebessert, noch mehr, daß sie Verschlechterungen ihrer Lage hintangehalten haben, insbesondere haben sie verhindert, daß in wirtschaftlichen Depressionszeiten die Abwälzung der schlechten Konjunktur allein zu Lasten der arbeitenden Klassen erfolgte und daß sie, abgesehen vom Lohne, bessere Arbeitsbedingungen für die Arbeit durchgesetzt haben. Wenn die statistischen Erfahrungen aus vielen Ländern z. B. zeigen, daß in wirtschaftlich schlechten Zeiten die Gewinne und damit die größeren Einkommen schärfer zurückgehen als die Löhne und Gehälter, so ist das zum großen Teile zweifellos durch die monopolistischen Organisationen der Arbeiter bewirkt worden. Freilich zeigt sich in Zeiten plötzlicher Verbesserung der Wirtschaftslage gerade das Umgekehrte: ein Zurückbleiben der Löhne und Gehälter hinter dem Gewinn. Wenn aber die Prosperität eine gewisse Zeit andauert, werden die

¹⁾ Über die Grenzen der autoritären Lohnfestsetzung und ihre volkswirtschaftlichen Wirkungen kann hier nicht im einzelnen gehandelt werden. Es wird auf die bekannten Werke von BRENTANO, den WEBBS, TUGAN-BARANOWSKY u. a. verwiesen.

Profitgrenzen durch ein allgemeines Steigen der Löhne und Gehälter verringert. Im ganzen also dürfen wir sagen, daß die Organisationen der Arbeit ihrer Tendenz nach (ebenso wie die Organisationen der Unternehmer) nicht so sehr auf Erhöhung der Löhne als auf ihre Stetigkeit hinwirken. Sie sind wie ein Apparat, der die Erschütterungen, den Rückstoß schlechter Konjunkturen abfängt und abmildert und in guten Zeiten dazu dient, die innere Unrast der Arbeiterklassen wachzuerhalten und ihnen wirtschaftliche und soziale Begehrlichkeit wie einen Stachel zum Fortschritt einzupflanzen. Bei einem Überblick ihrer Geschichte dürfte es sich herausstellen, daß sie wenig wirklichen Schaden gestiftet haben, in mancher Hinsicht, besonders wenn die Organisation als Form auch staatspolitischen und nationalen Zwecken dienstbar gemacht werden kann, haben sie zweifellos genützt. Vor allem sind sie aus unserem Wirtschaftsleben nicht mehr wegzudenken und bieten Ansätze für eine Fortbildung unseres Wirtschaftsrechtes.

Die Lohntheorien der deutschen Arbeiter- und Arbeitgeberverbände seit der Stabilisierung der Valuta

Von

Heinrich Herkner

Professor an der Universität Berlin

I. Die Tatsachen der Lohnentwicklung

Der Reallohn der deutschen Arbeitnehmer war unter den Einwirkungen der Inflationspolitik stark gesunken. Dabei wurden die gelernten Arbeiter durch die Ungunst der Lage härter getroffen als die ungelerten. Eine weitgehende Nivellierung war die Folge. Daß der Reallohn 10 bis 40 % unter dem Stande von 1913 lag, würde erträglich gewesen sein, wenn der Lohn der Friedenszeit das Existenzminimum erheblich überragt hätte. Die sorgfältigen Untersuchungen von MEERWARTH¹⁾ zeigen, daß in der Tat vom Juni 1920 bis zum Juni 1922 einzelne Gruppen noch Löhne bezogen, die 30 bis 40 % über dem Existenzbedarfe standen. Erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1922 und noch weit mehr im Sommer 1923 traten infolge der Ruhrbesetzung und des in rasendem Tempo erfolgenden Absturzes der Papiermark so starke Minderungen der Real-löhne ein, daß sie 30 % und mehr unter dem Existenzminimum lagen. Dieses Elend hat die Stabilisierung der Valuta nicht sofort beseitigen können, da sie gleichzeitig zu einer ungeheuren Zunahme der Arbeitslosigkeit führte. Während im August 1923 nur 139 016 Hauptunterstützungsempfänger ermittelt wurden, stieg deren Zahl im November 1923 auf 954 664, im Januar 1924 sogar auf 1 533 495²⁾. Die Gewerkschaften hatten durch die Währungskatastrophe alle Mittel verloren und konnten daher nicht daran denken, sich in Lohnkämpfe zu verwickeln. Da aber die erste Stabilisierungskrise mit Hilfe der reichlich fließenden Rentenbankkredite verhältnismäßig rasch überwunden wurde, vollzog sich schon während des Jahres 1924 eine Steigerung der Reallöhne, die bis Ende 1925 angehalten hat³⁾. Im allgemeinen ist so der Reallohn der Vorkriegszeit beinahe zurückgewonnen worden. Dabei muß freilich beachtet werden, daß die statistischen Ermittlungen, denen diese Daten zu entnehmen sind, keineswegs als durchaus einwandfrei gelten dürfen⁴⁾.

¹⁾ MEERWARTH: Zur neuesten Entwicklung der Löhne. Zeitschrift des Preussischen Statistischen Landesamtes. S. 327 bis 340. 1922.

²⁾ Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 44. Jahrg., S. 299. 1925.

³⁾ Die weltwirtschaftliche Lage Ende 1925. Herausgegeben vom Statistischen Reichsamte und vom Institut für Konjunkturforschung, S. 214, 215, 239. Berlin, 1925.

⁴⁾ Die Stundenlöhne der Tarife, die verwertet werden, gestatten nur einen sehr bedingten Schluß auf die Höhe des Einkommens der Arbeiter. Sie haben nur den Charakter einer Minimalgrenze und können überdies durch Akkordarbeit überholt werden. Im Falle der Kurzarbeit kann zwar der Stundenverdienst hoch sein, aber durch die geringe Zahl der Arbeitsstunden das Einkommen tief sinken. Im übrigen unterliegen natürlich auch die Indizes der Lebenshaltungskosten, deren Berechnungs-

Seit November 1925 ist auf dem Arbeitsmarkte eine Krise eingetreten, die alles bisher in Deutschland Erlebte übertrifft: 2 030 000 Vollerwerbslose im Januar 1926 oder nach der Statistik der Gewerkschaften 22,8% der Mitglieder arbeitslos und 22,8% auf Kurzarbeit beschränkt¹⁾. Trotz dieser erschreckenden Ziffern hat bis jetzt — und das ist die hier besonders interessierende Tatsache — eine Senkung der Löhne nicht stattgefunden²⁾. In wirtschaftlicher Hinsicht bilden die Erwerbslosenfürsorge, in rechtlicher Hinsicht das System der Tarifverträge mit allgemeiner Verbindlichkeit und das Eingreifen staatlicher Schlichtungsbehörden einen wirksamen Schutzwall, der die Löhne der beschäftigten Arbeitnehmer bis jetzt noch vor den Einwirkungen der Massenarbeitslosigkeit beschützt hat; ob zum Segen der deutschen Volkswirtschaft und der Gesamtheit der Arbeiterklasse, das ist eine Frage, bei deren Beantwortung Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbände einander schroff gegenüberstehen. Da diese Kontroversen zum nicht geringen Teile mit lohntheoretischen Beweisgründen ausgefochten werden, kann die Wissenschaft an ihnen nicht achtlos vorbeigehen. Schließlich bilden auch lohntheoretische Gedanken, welche 7 bis 8 Millionen organisierte Arbeitnehmer beherrschen, eine Macht, die selbst wieder die Lohnhöhe beeinflusst.

II. Die lohntheoretischen Ideen der Gewerkschaften

1. Vorkriegszeit. Die Gewerkschaften waren sich vollkommen bewußt, daß sie eine anerkannte Gewerkschaftstheorie nicht besaßen. Theorie wurde nur von den Angehörigen der sozialdemokratischen Partei getrieben, und zwar fast ausschließlich im Banne des Marxismus. Dieser stand aber den positiven Erfolgsmöglichkeiten der Gewerkschaften recht skeptisch gegenüber³⁾. Erst unter dem Einflusse der Revisionisten kamen zuversichtlichere Wertungen zustande⁴⁾.

Die Gewerkschaftsführer besaßen für theoretische Arbeiten weder Zeit noch Beruf noch Neigung. Sie hielten sich ausschließlich an die von ihnen selbst oft recht teuer erkauften Erfahrungen. Gelang es ihnen, eine Geldlohn-erhöhung durchzusetzen, also einen taktischen Erfolg zu erzielen, so hatten sie alles geleistet, was ihre Verbandsmitglieder von ihnen heischten. Dazu genügte die „Vorenthaltung der Arbeitskraft“⁵⁾, um eine Steigerung ihres Wertes herbeizuführen. Streikreglements sorgten dafür, daß nur dann, wenn diese Vorenthaltung wirksam durchgeführt werden konnte, in den Kampf eingetreten wurde.

Tiefer als im Lager der sozialistischen Gewerkschaften ist von einzelnen Führern⁶⁾ der christlichen Verbände die Problematik der Lohnbewegungen erfaßt worden, insbesondere nachdem der sonst der christlichen Arbeiterbewegung nahestehende Professor ADOLF WEBER, ein Anhänger der von seinem Lehrer

methode mehrfach verändert worden ist, mancherlei Bedenken, zumal zuverlässige Angaben über das Lohnniveau von 1913 nicht vorliegen. Vgl. LEMMER: Großhandels- und Lebenshaltungsindex 1925 in Nr. 5 des „Arbeitgeber“ 1926 und Derselbe: Lohnstatistik und ihr Material, a. a. O., Nr. 6.

1) Wirtschaft und Statistik, 6. Jahrg., Nr. 6, S. 188, 189.

2) A. a. O.

3) HERKNER: Arbeiterfrage, 8. Aufl., Bd. 3, S. 403 bis 405.

4) BERNSTEIN, ED.: Die Volkswirtschaft und die Gewerkschaften. Sozialistische Monatshefte, S. 20 bis 23. 1911; Derselbe: Gibt es Grenzen der Lohnsteigerung? a. a. O., S. 155 bis 174; HILFERDING: Das Finanzkapital, S. 448 bis 468. 1910.

5) LEGIEN: Die deutsche Gewerkschaftsbewegung, S. 15. Berlin 1901.

6) BRAUER, TH.: Gewerkschaft und Volkswirtschaft. 1912.

DIETZEL vertretenen Produktivitätstheorie, in seinem Buche „Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit“ (1. Aufl., 1910) die optimistische Beurteilung der gewerkschaftlichen Erfolge einer auffallend scharfen Kritik unterworfen hatte.

2. Die Lage nach dem Kriege. Der überragende politische Einfluß der Arbeiterklasse, die ungeahnten Steigerungen in dem Mitgliederstand aller Verbände (die freien Gewerkschaften erhielten 1919 bis 1920 fast 5,2 Millionen neue Mitglieder¹⁾, die erbitterten Kämpfe mit den Kommunisten und ganz besonders die Anpassungen der Löhne an die unaufhaltsam fortschreitende Marktentwertung nahmen die Gewerkschaftsführer so stark in Anspruch, daß sie nicht daran denken konnten, die Versäumnisse der Vorkriegszeit nunmehr einzuholen. Erst nach der Stabilisierung der Valuta und angesichts der schwierigen Lage, welche der jetzt zäher gewordene Widerstand der Arbeitgeberverbände schuf, fühlte man sich veranlaßt, die Lohnprobleme auch von einer höheren Warte als der des unmittelbaren taktischen Erfolges ins Auge zu fassen. Man sah, daß die öffentliche Meinung den Beweisgründen der Arbeitgeber²⁾ aufmerksames Gehör schenkte, und von der öffentlichen Meinung waren wieder Regierung und Schlichtungsbehörden mehr oder weniger abhängig. Diesem geistigen Kampfe fühlten sich die Führer selbst nicht durchaus gewachsen. Es wurden deshalb neue Organe ins Leben gerufen, die für eine bessere wissenschaftliche Schulung der gewerkschaftlichen Bürokratie Sorge tragen sollten³⁾. Dabei kam es weniger darauf an, der Bewegung auf Grund tieferer wissenschaftlicher Einsicht neue Ziele zu setzen, als die Politik, welche die Massen verlangten, besser zu begründen und wirksamer zu verteidigen. In dieser Hinsicht unterscheidet sich die Haltung der Gewerkschaften gegenüber der Wissenschaft keineswegs von derjenigen anderer Interessenvertretungen. Schwierigkeiten erwachsen aber insofern, als diese, da sie auf dem Boden der geltenden Wirtschaftsordnung stehen, leichter bewogen werden können, ihre Forderungen den Gesetzen der kapitalistischen Marktwirtschaft anzupassen, während die grundsätzliche Einstellung sozialistischer Gewerkschaften gerade darauf gerichtet ist, diese Gesetzmäßigkeiten aus den Angeln zu heben. Ihre Forderungen gehen einseitig von dem Bedarf und ethischen Prinzipien aus. Man hält Löhne für ungenügend, weil sie noch nicht die Lebenshaltung der Vorkriegszeit erlauben. Man fordert höhere Löhne, weil eine andere Gruppe, die früher schlechter gestellt war, nunmehr eine bessere Bezahlung, als man selbst erhält, durchsetzen konnte. Gelernte Arbeiter verlangen mehr Lohn, weil ihnen die Spannweite zwischen den eigenen Löhnen und denen der ungelerten zu gering erscheint. Oder die Lohnbewegung wird für notwendig erachtet, weil die Arbeiterschaft desselben Berufes irgendwo im In- oder Auslande sich höherer Löhne erfreut. Das alles sind menschlich durchaus verständliche, aber ganz und gar unkapitalistische gedachte Erwägungen, da sie von der besonderen Lage des Gewerbes, der Wirtschaft und der Märkte absehen⁴⁾. Nicht selten werden dabei auch Tatbestände behauptet, die Anfechtungen der Gegenseite unterliegen. Es entspinnen sich dann Kontroversen, in denen ein Gewerkschaftsbeamter, der nicht mit allen Feinheiten der modernen

¹⁾ Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 42. Jahrg., S. 456 und 457. 1922.

²⁾ Die Lohnpolitik der deutschen Arbeitgeber (Schriften der Vereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände, H. 7. 1924; Geschäftsbericht 1923 und 1924 der Vereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände, S. 117 bis 210. 1925.

³⁾ Es handelt sich besonders um die Zeitschriften „Die Arbeit“ (Herausgeber TH. LEIPART, Berlin) und Gewerkschaftsarchiv (Herausgeber ZWING, Jena).

⁴⁾ MÜHLENFELD: Zur ökonomischen Theorie der Gewerkschaften. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 52, S. 426. 1924.

Indexberechnungen und anderen statistischen Methoden durchaus vertraut ist, leicht eine Schlappe erleiden kann. Im übrigen gilt auch hier oft der Grundsatz, daß der Angriff die beste Verteidigung bedeutet. Die Arbeitgeber behaupten, daß der Produktionsrückgang, die Schmälerung des Exports, die Passivität der Zahlungsbilanz, die Überlastung mit Steuern, sozialen Leistungen und Reparationsverpflichtungen, die Ertraglosigkeit der Betriebe, der Kapitalmangel, der hohe Zinsfuß, die fallenden Preise u. dgl. mehr jede Lohnerhöhung zu einer Katastrophe machen müßten. Dabei wird freilich oft mehr behauptet, als bewiesen werden kann. Aber es bedarf tüchtiger wirtschaftswissenschaftlicher Schulung, um die schwachen Punkte zu erspähen, bei denen ein Durchbruch erzielt und so die ganze Stellung des Gegners aufgerollt werden kann. Früher oder später drängen derartige Kämpfe aber auch dazu, Fragen von großer, grundsätzlicher Bedeutung aufzuwerfen. So apostrophierte die Vereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände im Juni 1924 die freien Gewerkschaften in folgender Weise: „Wir fragen die Gewerkschaften, bei welcher Lohnhöhe mit dieser Lohnpolitik Halt gemacht werden soll. Wir fragen, ob hier überhaupt ein Ziel gegeben ist oder ob man in den Gewohnheiten der Inflationszeit beharren will?!)“

3. Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag und die Zurückgewinnung des Lohnanteils der Vorkriegszeit. Die Antwort wurde von F. TARNOW, dem Führer der Holzarbeiter, erteilt²⁾. Sie verdient besondere Beachtung, da sie von einem Manne ausgeht, der durch Bildung, volkswirtschaftliche Einsicht, Besonnenheit, Erfahrung und Charakter aus dem Kreise der Gewerkschaftsführer hervorragt. Trotzdem bekennt sich TARNOW noch zu dem „Recht auf den vollen Arbeitsertrag“. Das Ziel seiner Lohnpolitik lautet, wie er es formuliert: „Den Arbeitern den vollen Ertrag ihrer Arbeit nach Abzug nur dessen, was zur Erhaltung, Verbesserung und Vermehrung der Produktionsmittel volkswirtschaftlich notwendig ist. Es ist klar, daß es nach diesen Grundsätzen eine zahlenmäßige Begrenzung der Lohnhöhe nicht geben kann; denn es liegt im Wesen der ökonomischen Entwicklung, daß die Ertragsfähigkeit der Arbeit fortgesetzt steigt. Wir wissen allerdings, daß wir in der kapitalistischen Wirtschaft das Ziel unserer Lohnpolitik nicht erreichen können, denn diese Wirtschaft kann nur laufen, wenn auch Kapitalzins und Unternehmerprofit vom Arbeitsertragnis abfallen. Deswegen streben wir eine Wirtschaft an, in der die Arbeit von solchen Tributen befreit ist. Solange aber unser Wirtschaftsziel noch nicht erreicht ist, müssen wir unsere Bemühungen darauf verwenden, wenigstens den Anteil des Arbeitslohnes so hoch, den Anteil des Kapitals und die Profitrate der Unternehmer so tief wie nur irgend möglich zu drücken. Wir können also ehrlicher Weise nicht bestreiten, daß wir, solange die kapitalistische Profitwirtschaft besteht, immer nur Erhöhung des Lohnanteiles fordern werden, denn der Zeitpunkt, wo wir 100% des Möglichen erreicht haben werden, kann erst jenseits der kapitalistischen Wirtschaft liegen.“

Ein maßgebender Führer der deutschen Gewerkschaften stellt sich also noch heute ungefähr auf den Standpunkt, den zwar WILLIAM THOMPSON vor mehr als hundert Jahren entwickelt, den aber KARL MARX schon in seiner bekannten scharfen Kritik des Programmwurfes für den Gothaer Einigungskongreß 1875

¹⁾ Die Lohnpolitik der deutschen Arbeitgeber, S. 31.

²⁾ TARNOW, F.: Das Ziel der gewerkschaftlichen Lohnpolitik. Gewerkschaftszeitung, Nr. 35, S. 315 bis 317. 1924. Den gleichen Standpunkt vertritt ferner L. ERDMANN: Zu den Richtlinien für die künftige Wirksamkeit der Gewerkschaften. Die Arbeit, 2. Jahrg., 7. H., S. 385 bis 397. 1925.

verworfen hat. Ungleich wichtiger als eine Auseinandersetzung mit dieser allgemeinen Idee einer Wirtschaftsordnung, in der es nur Arbeitseinkommen geben soll, ist die Frage, welche praktischen Konsequenzen für die unmittelbare Gegenwartsarbeit der Gewerkschaften aus dieser Grundauffassung gezogen werden. TARNOW sucht nach einem objektiven Maßstab für die zurzeit mögliche Lohnhöhe. Er findet ihn im Anteile, den der Lohn beim Warenpreise ausmacht. Er glaubt, daß dieser Anteil niedriger geworden ist als in der Vorkriegszeit. Als Ziel einer aktiven Lohnpolitik erscheint ihm die Wiederherstellung der angemessenen Lohnanteile. Dabei könnten die Vorkriegsverhältnisse vorläufig als Maßstab dienen, d. h. das nächstgelegene Ziel der Lohnpolitik müsse sein, den in der Vorkriegszeit üblichen Lohnanteil wieder zu erreichen.

4. Die Bedeutung des Lohnanteiles. Man kann nicht sagen, daß die Steigerung des Lohnanteiles am Warenpreis als ein rationelles Prinzip gewerkschaftlicher Lohnpolitik anzusehen ist. Auch hier scheint es, als ob Produktionsverhältnisse vorschwebten, innerhalb deren der Arbeiter noch für sich allein ein fertiges, verkaufsfähiges Produkt herstellte. Im allgemeinen kann nur unter dieser Voraussetzung, nicht aber im modernen Großbetriebe mit seiner hochentwickelten Teilarbeit und Maschinenverwendung, der Lohnanteil einer Arbeiterkategorie an dem einzelnen Produkt mit ausreichender Zuverlässigkeit ermittelt werden. Aber lassen wir diese Schwierigkeiten der Ermittlung einstweilen außer acht! Eine einfache Überlegung ergibt, daß weder die Erhöhung des Lohnanteiles immer als Vorteil noch die Minderung immer als Nachteil des Arbeiters anzusehen ist. Mir liegen Berechnungen¹⁾ aus den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts über die Kosten und Verkaufspreise eines Paares Stiefel vor, je nachdem diese in einem Handwerksbetriebe (ein Meister mit zwei Gehilfen) oder in einer Schuhwarenfabrik mit 100 Arbeitern hergestellt wurden. Im Handwerksbetriebe ergeben sich bei 14 Stunden täglicher Arbeitszeit 16 Paare, die mit je 7,50 M verkauft wurden. Es wurden also in der Woche im ganzen 120 M eingenommen. Der Arbeitsverdienst betrug 47 M, bildete also 39% vom Warenpreise. In der Fabrik wurden bei 11 bis 11 $\frac{1}{2}$ Stunden pro Tag in der Woche 2500 Paar produziert und zu je 5 M verkauft. Die Arbeitskosten beliefen sich auf 2200 M, bildeten also von dem Verkaufserlös in der Höhe von 12500 M 17,6%. Wie stellte sich aber die durchschnittliche Wocheneinnahme pro Arbeiter dar? Im Handwerksbetrieb 15 M, in der Fabrik 22 M. Im Handwerk bedurfte man für ein Paar Stiefel eben eine durchschnittliche Arbeitszeit von 14 bis 15 Stunden, in der Fabrik nur 2 $\frac{2}{5}$ Stunden. Denken wir uns nun, ein begabter Gewerkschaftler hätte schon damals die Entdeckung gemacht, daß das wahre Ziel der Lohnpolitik darin bestehe, einen bestimmten Lohnanteil am Warenpreise, der in früheren Zeiten unter anderen Produktionsverhältnissen für angemessen galt, zurückzugewinnen, also die etwa 39%, die sich im Handwerksbetriebe noch fanden. Dann wäre der Betrag der gesamten Löhne in der Woche von 2200 M auf 4875 M erhöht worden. Die Kosten wären auf 14685 M gestiegen, hätten also die Einnahmen um 2145 M übertroffen, d. h. also, die Fabrik wäre innerhalb kurzer Zeit zusammengebrochen. Was hier an dem Beispiel der Stiefelproduktion ausgeführt wurde, ist aber von typischer Bedeutung für die Entwicklungstendenzen unserer Produktionsweise. Je mehr sich der kapitalistische, mit größter Arbeitsökonomie arbeitende Großbetrieb entwickelt, desto mehr sinkt notwendig der Lohnanteil im Verhältnis zu den anderen Bestandteilen der Kosten. Geht also der Anteil des Arbeiters am Stück zurück, so erhöht sich doch, trotz erheblicher Verkürzung der Arbeitszeit, die Zahl der Stücke, die

¹⁾ FRANCKE, E.: Die Schuhmacherei in Bayern, S. 131 bis 142. Stuttgart, 1923.

er produziert, dermaßen, daß sein Einkommen wesentlich zunehmen kann. Dabei ist noch zu beachten, daß sich die taktische Stellung des Arbeiters verbessert. Je kleiner der Lohnanteil am Produktpreise wird, desto weniger ist der Arbeitgeber geneigt, durch einen Kampf die volle Ausnutzung des großen fixen Kapitals gefährden zu lassen¹⁾. Diese ganze Entwicklung wird aber privatwirtschaftlich ausgeschlossen, wenn der Lohnanteil nicht nur in der überlieferten Höhe aufrechterhalten, sondern womöglich noch vergrößert werden soll.

Nun kann der Einwand erhoben werden, daß ja der Lohnanteil auch durch Senkung der Warenpreise erhöht werden kann. Unter Zugrundelegung des früheren Beispiels würde dann folgendes Ergebnis eintreten: 2500 Paar Stiefel müßten zu 2,25 M das Paar verkauft werden, um den Lohnanteil von 17,6% auf 39% des Verkaufserlöses, der auf 5641 M herabgesunken wäre, zu steigern. Da aber allein die Rohstoffe 9375 M kosten, so wäre diese Methode der Zurückgewinnung des Lohnanteiles ebenso katastrophal wie die der Lohnerhöhung von 2200 M auf 4875 M.

Nach alledem kann die Lehre von der Erhöhung des Lohnanteiles nicht als ein zum Aufstieg führender Leitstern, sondern nur als ein in den Sumpf lockendes Irrlicht bezeichnet werden. Es erübrigt sich daher, auf andere Argumente einzugehen, die gegen diese Absichten in Betracht kommen, wie die technischen Schwierigkeiten einer richtigen Feststellung der Lohnanteile, die einzelne Arbeitergruppen in verschiedenen Zielpunkten bezogen, oder die Veränderung der Lohnanteile durch Steuerlasten, steigende Preise der Roh- und Hilfsstoffe, höheren Kapitalszins, Transportkosten usw.

5. Die Erzielung des Weltlohnes. Es ist durchaus verständlich, daß die internationale Regelung der Arbeitsverhältnisse, welche die vom Völkerbund ins Leben gerufene internationale Organisation der Arbeit anstrebt, auch das Ideal einer internationalen Angleichung der Löhne erzeugt. Dabei denken die Arbeiterorganisationen allerdings nicht daran, einen mittleren Weltlohn als Norm zu erklären, so daß die Länder mit höheren Löhnen diese entsprechend zu senken und Länder mit niedrigeren Löhnen eine Steigerung zu bewirken hätten. Die Angleichung soll einseitig in dem Sinne erfolgen, daß der höchste Lohn, der irgendwo besteht, auch für andere Völker als Vorbild hingestellt wird. Die deutschen Gewerkschaften kümmern sich daher wenig um die Löhne in Frankreich, Belgien, Italien oder Österreich. Ihre Aufmerksamkeit gilt nur den das deutsche Niveau erheblich übersteigenden Löhnen Englands und der Vereinigten Staaten. Dabei wird die entscheidende Tatsache der durchaus verschiedenen Produktivität, welche der Arbeitsleistung in verschiedenen Volkswirtschaften zukommt, außer acht gelassen²⁾. In den Vereinigten Staaten ist der hohe Lohn die notwendige Folge reicher Naturschätze, großen Kapitalsreichtums und relativ knappen Arbeitsangebotes. Die pro Arbeitskraft erzielbaren Erträge sind demzufolge sehr viel größer als in einem Lande mit dichtbesiedeltem und vielfach armem Boden, empfindlichem Kapitalmangel, aber starker Übervölkerung. Wenn in Deutschland die Löhne nur den dritten oder vierten Teil der amerikanischen

¹⁾ v. ZWIEDINECK: Lohntheorie und Lohnpolitik. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Bd. 6, S. 409.

²⁾ ZIMMERMANN, W.: Lohninternationalismus. Wirtschaftsdienst, Nr. 45, S. 1685 bis 1688. Hamburg, 1925; RÖPKE, W.: Einige grundsätzliche Bemerkungen zur gegenwärtigen Lohnkontroverse. Soziale Praxis, 34. Jahrg., S. 924. Über die internationalen Unterschiede der Reallöhne, vgl. auch W. WOYTINSKY: Wirtschaftskrise und Lohnpolitik. Die Gesellschaft (R. HILFERDING), Bd. 3, S. 97 bis 103. 1926.

betragen¹⁾, so ist zu bedenken, daß auch das deutsche Volkseinkommen 1925 pro Kopf nur 853 M gegenüber 2541 M in Amerika 1923 betrug²⁾. Solange die Gunst der amerikanischen Produktionsverhältnisse nicht auf Deutschland übertragen werden kann und von ihm 2¹/₂ Milliarden Mark pro Jahr Reparationszahlungen geleistet werden sollen, stellen amerikanische Löhne als Richtlinie für die deutsche Gewerkschaftspolitik nur eine Utopie, und zwar eine recht gefährliche Utopie, dar.

6. Lohnsteigerungen im Interesse der Kaufkraft des Binnenmarktes. Kein Argument wird von den Arbeiterverbänden so oft und mit so beträchtlichem Erfolg in die Debatte geworfen als die Behauptung, daß höhere Löhne das wirksamste Mittel darstellen, um die fehlenden Absatzgelegenheiten im Inlande zu schaffen und dadurch die schwere Krise zu überwinden³⁾. Wenn dabei an eine allgemeine Steigerung der Arbeitereinkommen durch wachsende produktive Leistungen gedacht würde, wenn es sich also um eine Vermehrung des realen Volkseinkommens handeln würde, könnte diese Auffassung auch vom Standpunkte der Wissenschaft aus nur bestätigt werden. In Wirklichkeit denken die Gewerkschaften aber meist nur an eine bessere Bezahlung der unverändert bleibenden Arbeitsleistungen. Ihre Gedankengänge zeigen große Verwandtschaft mit denen der Schutzzöllner, die sie bei diesen aber nicht gelten lassen. Wie die durch Agrarzölle gehobene landwirtschaftliche Kaufkraft der Industrie und ihren Arbeitern reichen Segen spenden soll oder wie die Industriezölle der notleidenden Landwirtschaft einen lohnenden Markt erschließen sollen, so behaupten auch die Arbeiter, daß die Erhöhung ihrer Kaufkraft Landwirtschaft und Industrie von aller Not erlösen werde.

Beurteilt man diese Ideen lediglich nach statischen Gesichtspunkten, so kann über den trügerischen Charakter dieser Schlüsse kein Zweifel bestehen. Der höheren Kaufkraft der Arbeiter entspricht dann eine geringere Kaufkraft der anderen Gesellschaftsschichten. Da die höhere Bezahlung im Interesse reichlicherer Bedarfsdeckung erstrebt wird, so tritt zwar eine stärkere Nachfrage nach Konsumgütern, aber eine entsprechend schwächere nach Kapitalgütern ein, also eine Veränderung, die in einem kapitalarmen Lande nicht eben begrüßt werden kann.

Aber die statische Betrachtungsweise muß durch eine dynamische ergänzt werden, beim Schutzzoll so gut wie bei der Erhöhung der Nominallohne. Wenn der Zoll zu Produktionssteigerungen führt, die sonst nicht eingetreten wären,

¹⁾ Berücksichtigt man die Zuschüsse, welche Reich und Arbeitgeber zu den Kosten der Sozialversicherung beitragen, so werden die Unterschiede geringer. Nach dem Stande vom 1. April 1925 werden 478 Millionen Mark aus öffentlichen Mitteln gewährt, während auf die Arbeitgeber etwa 1 Milliarde entfällt.

²⁾ FEILER: Amerika-Europa, S. 109. 1926. Das deutsche Volkseinkommen wird von Arbeitgeberseite auf 43 bis 48, von Arbeiterseite auf 52 bis 60 Milliarden Mark geschätzt. Vgl. Deutsche Wirtschafts- und Finanzpolitik (Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, H. 29). S. 11. 1925, und Gegenwartsaufgaben deutscher Wirtschaftspolitik (Denkschrift des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes, S. 6). 1926.

³⁾ Vgl. die oben genannte Denkschrift, S. 12 und 13. Daß auch innerhalb der englischen Arbeiterbewegung der Glaube an den Segen einer durch Lohnsteigerungen zu bewirkenden Stärkung des inneren Marktes zahlreiche Anhänger aufzuweisen hat, zeigt der interessante Aufsatz EGON WERTHEIMERS: Sozialismus für unsere Generation? in „Die Gesellschaft“, herausgegeben von R. HILFERDING, 3. Jahrg., S. 455. Berlin 1926. Verwandte Gedankengänge lassen FOSTER und CATCHINGS in ihrem Werke Profits erkennen (Publications of the Pollak Foundation for Economic Research Nr. 8. 1925).

so kann ihm eine belebende Einwirkung auf die Volkswirtschaft nicht abgesprochen werden. Und ebenso ist die Lohnerhöhung günstiger zu beurteilen, wenn sie eine Steigerung der Produktion zur Folge hat. Es kommt also darauf an, ob derartige Wirkungen im Bereiche der Möglichkeit und Wahrscheinlichkeit liegen.

Da die Gewerkschaften schon aus taktischen Gründen sich hüten, große Lohnbewegungen gleichzeitig in Fluß zu bringen, wird davon auszugehen sein, daß zunächst nur eine bestimmte Gruppe der Arbeiterschaft einen höheren Nominallohn durchsetzt. Ihre stärkere Kaufkraft wird sich auf dem Markte der Massenbedarfsartikel fühlbar machen. Es ist nicht notwendig, daß dadurch eine Preiserhöhung eintritt. Besitzen die Unternehmungen, denen die Nachfrage zustatten kommt, noch größere Vorräte, sind sie bisher nicht in der Lage gewesen, ihre Produktionsanlagen und ihre Arbeiter voll zu beschäftigen, so kann die nächste Folge lediglich in einem günstigeren Beschäftigungsgrade bestehen, der eine Verbilligung der Produktion ermöglicht und deshalb keine Preiserhöhung notwendig macht. Diese Folge ist um so sicherer zu erwarten, wenn überdies die auswärtige Konkurrenz eine Preissteigerung hemmt. Es kann sogar wegen der Herabsetzung der Selbstkosten eine Preissenkung eintreten, von der eine weitere Steigerung der Nachfrage und der Produktion erwartet werden darf. So haben sich die Lohnerhöhungen in Deutschland im Laufe des Jahres 1925 bei gleichzeitiger Senkung des Preisniveaus vollzogen. Die Prosperität in den Gewerben zur Deckung des Massenbedarfes kann in diesen ebenfalls Lohnerhöhungen und stärkere Nachfrage nach Kapitalgütern zur Folge haben. Es würde somit ein gewisser Ausgleich gegenüber der Verminderung des Sparkapitals in dem von der Lohnbewegung zuerst erfaßten Gewerbe eintreten können. Würde es sich um eine kapitalreiche Volkswirtschaft handeln, so brauchte überhaupt eine gewisse Einschränkung der Kapitalgüterproduktion im Verhältnis zur Produktion der Konsumgüter nicht ohneweiters als Nachteil angesehen werden. Auf alle Fälle kann aber auf dem Umwege der prosperierenden Konsumgütergewerbe die höhere Kaufkraft der Arbeiter auch der Kapitalbildung wieder zustatten kommen. Endlich kann man noch mit der Möglichkeit rechnen, daß die höhere Löhne beziehenden Arbeiter produktiv mehr leisten und einen Teil des Lohnzuwachses zu Spareinlagen verwenden. Unter einigermaßen normalen Verhältnissen kann also in einem kapitalreichen Lande die Lohnerhöhung in der Tat, namentlich wenn sie noch von anderen äußeren Vorgängen unterstützt wird, eine aufsteigende Entwicklungstendenz des Wirtschaftslebens fördern.

Die eben angegebenen Bedingungen sind im Deutschland der Gegenwart kaum vorhanden¹⁾. Bei der drückenden Steuerlast, den geringen oder vollständig fehlenden Profiten und dem ungenügenden oder nur gegen hohe Zinsen erborgten Betriebskapital bietet schon die bloße Finanzierung einer Lohnerhöhung ganz ungewöhnliche Schwierigkeiten. Selbst wenn die Aussicht besteht, die Aufbringung der Mittel durch Preissteigerungen den Käufern der Ware schließlich zuzuschieben, so vergehen immerhin drei Monate oder mehr, ehe die höheren Einnahmen eingehen. Bis dahin bleibt nichts anderes übrig, als den Kredit noch weiter anzuspannen. Unter diesen Voraussetzungen erscheinen oft andere Auswege noch verlockender. Man nimmt Entlassungen der Arbeiter in großem Umfange vor, legt einen Teil der Betriebsanlagen still und sucht die übrigen

¹⁾ Vgl. auch ZIMMERMANN, W.: Die Arbeiterfrage in Deutschland nach dem Kriege. S. 83 und 84. 1925; RÖPKE, W.: Einige grundsätzliche Bemerkungen zur gegenwärtigen Lohnkontroverse. Soziale Praxis, Bd. 34, S. 925 und 926, 953 bis 955, und ZELLE, A.: Steigerung der Arbeitseinkommen und Wirtschaftsaufschwung. Wirtschaftsdienst, Nr. 36. Hamburg, 1925.

mit möglichst wenigen Arbeitskräften zu bewirtschaften, um die höheren Löhne auch mit den vorhandenen Fonds bezahlen zu können. Man mag derartige Umstellungen im Interesse der Rationalisierung und Ökonomisierung begrüßen. Daß sie in einem überbevölkerten Lande für geraume Zeit zu einer entsetzlichen Steigerung der Arbeitslosigkeit führen, zeigen die gegenwärtigen Verhältnisse des Arbeitsmarktes. Es ist dann unmöglich, die für die Beschäftigung der heranwachsenden Generationen notwendigen Erwerbsgelegenheiten bereitzustellen. So wird jetzt betont, daß es besonders jugendliche Personen sind, die vergeblich eine nutzbringende Verwertung ihrer Arbeitskraft suchen. Innerhalb 1900 bis 1909 wurden in Deutschland im Jahre etwas mehr als zwei Millionen geboren¹⁾. Von diesen Generationen sind nach Maßgabe der deutschen Sterbetafeln nach 15 Jahren etwa 25% gestorben. Unter Rücksichtnahme auf die Gebietsabtretungen sind demnach in den Jahren 1924 bis 1926 zusammen rund 4 Millionen in das Wirtschaftsleben eingetreten, während der Tod annähernd 2 Millionen gleichzeitig abberufen hat. Es hätten also Jahr für Jahr für 600 000 bis 700 000 Personen neue Erwerbsgelegenheiten sich eröffnen müssen. Tatsächlich dürfte die Lage noch ungünstiger sein, da heute der Dienst in Heer und Flotte nur den siebenten Teil der Mannschaften der Vorkriegszeit in Anspruch nimmt, während die im Wege der Inflation erfolgten Enteignungen viele, die sonst dem Arbeitsmarkte ferngeblieben wären, ebenfalls gezwungen haben, Erwerbsarbeit aufzusuchen. Erst nach einigen Jahren wird die während des Krieges eingetretene Verminderung der Geburtenzahl auf 1 000 000 bis 900 000 eine Entlastung des Arbeitsmarktes herbeiführen. In diesem Zusammenhange muß auch beachtet werden, daß vor dem Kriege der deutschen Volkswirtschaft über 1 Milliarde Mark in der Form von Renten und Gewinnen aus dem Auslande zuströmten und die Kaufkraft des Binnenmarktes erhöhten, während schon das Dawes-System einen Jahrestribut von $2\frac{1}{2}$ Milliarden an das Ausland vorschreibt. Dazu treten noch die sehr erheblichen Zinsen und Tilgungsraten, die sich aus der übrigen Verschuldung an das Ausland ergeben. Im Jahre 1925 und im ersten Quartal 1926 sind langfristige Anleihen im Betrage von 1823 Millionen Mark aufgenommen worden. Es ist also durchaus verständlich, daß die Lohnerhöhungen des Jahres 1925 die deutsche Wirtschaftslage keineswegs so wohltätig beeinflußt haben, wie es nach den Vorhersagen der Gewerkschaftsführer hätte der Fall sein müssen.

7. Die Lohnsteigerungen als Triebkräfte der Rationalisierung. In keiner Kundgebung der Gewerkschaften fehlt der Hinweis darauf, daß nur durch den Druck, den höhere Löhne ausüben, die für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft notwendige Rationalisierung und Erhöhung der Produktivität zu erreichen sei²⁾. Und in der Tat, schon RICARDO hat beobachtet, daß höhere Löhne die Anwendung der Maschinen begünstigen. Aber außerdem muß auch die Höhe des Zinsfußes³⁾ und die mehr oder minder große Wahrscheinlichkeit berücksichtigt werden, ob die gesteigerten Warenmengen, die ein wirkungsvollerer Produktionsapparat liefert, auch zu angemessenen Preisen Absatz finden können. So große Anerkennung das Bekenntnis der Gewerkschaften zur Rationalisierung zweifellos verdient, sie ist schließlich doch nicht Endzweck, sondern nur ein Mittel, das nicht ohne Beachtung seiner unmittelbaren und mittelbaren, seiner Neben- und Fernwirkungen propagiert werden darf. Jedenfalls genügt der Hinweis auf amerikanische Vorbilder nicht,

¹⁾ Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 44. Jahrg., S. 41. 1925.

²⁾ Gegenwartsaufgaben deutscher Wirtschaftspolitik, S. 16 bis 18.

³⁾ v. ZWIEDINECK: Die Lohnpreisbildung. Grundriß der Sozialökonomik, Bd. 4, 1., 2. Aufl., S. 347 und 348.

um seine Ersprießlichkeit für die deutsche Volkswirtschaft der Gegenwart außer Frage zu stellen. Was für Amerika mit seinen relativ knappen Arbeitskräften, seinem gewaltigen Kapitalreichtum und seinem riesigen, auf uniformen Bedarf eingestellten Märkten richtig ist, braucht nicht auch für Deutschland, für das entgegengesetzte Bedingungen bestehen, den besten Ausweg darzustellen. Die Gewerkschaften wissen natürlich ganz genau, daß die Rationalisierung viele Arbeitskräfte brotlos macht. Durch Steigerung der Arbeitseinkommen, welche als Ursache und Folge mit der Rationalisierung verknüpft sei, und Senkung der Preise werde aber die Möglichkeit auftreten, die Arbeitslosen wieder produktiven Aufgaben zuzuführen. Nach den Darlegungen unter 6. ist aber leider die Befürchtung nicht von der Hand zu weisen, daß die „industrielle Reservearmee“ zu einer Größe anschwillt, die nicht nur der politischen Entwicklung und den Finanzen der öffentlichen Körperschaften, welche einen erheblichen Teil der Unterstützungslasten tragen, sondern auch den bisher erzielten Lohnsteigerungen der Gewerkschaften ernste Gefahren bereitet¹⁾. Sollen die mit Rationalisierungen erzielten Arbeitersparungen dem Gesamtinteresse der Volkswirtschaft dienen, so können die Opfer dieser Fortschritte nicht bloß auf Unterstützung und Notstandarbeiten verwiesen werden. Sie müssen die Möglichkeit einer rationalen, lohnenden Verwertung ihrer Kräfte und damit die Sicherung einer selbständigen Existenz erhalten. Wir müssen bei der Fülle verfügbarer Arbeitskräfte zwar arbeitsintensiv, aber nicht mit Arbeitsvergeudung, sondern mit größtem Nutzeffekt der Arbeitsleistungen wirtschaften. Darin besteht das unsagbar schwere Problem der Gegenwart, unsere Schicksalsfrage. Ob eine entsprechende Erweiterung unserer agrarischen Bevölkerungskapazität zu erreichen sein wird, ob die vom Reichsverbande der deutschen Industrie so nachdrücklich geforderte Vermehrung und bessere fachliche Ausbildung der gelernten Arbeiter die Rettung bringen kann, ist ungewiß. Weder die Druckschrift des Reichsverbandes, „Deutsche Wirtschafts- und Finanzpolitik“, noch die Gegenkündigung der Gewerkschaften, „Gegenwartsaufgaben deutscher Wirtschaftspolitik“, welche die Krise allein mit anderer Verteilung und Verwendung des Sozialproduktes heilen wollen, ist imstande, eine vertrauenerweckende Lösung vorzuschlagen. Auf jeden Fall muß es aber vermieden werden, daß die Arbeitslosen in den ohnehin schon parasitisch ausgedehnten Detailhandel strömen. Hat doch die Zahl der Handelsfirmen in Berlin sich innerhalb der Periode 1913 bis 1923 von 31 000 auf 60 000 vermehrt, während der Umsatz zurückgegangen ist.

Gilt es, die Summe der lohntheoretischen Gedanken zu ziehen, mit denen die Gewerkschaften heute ihre Politik vertreten, so tritt ein grenzenloser Optimismus in der Beurteilung dessen, was die bestehende Wirtschaftsordnung leisten kann, zutage. Es gibt gar kein wirksameres Mittel zur Gesundung unserer Volkswirtschaft und zu deren Aufstieg als die Erfüllung aller Wünsche, die den Gewerkschaften am Herzen liegen. Lohnerhöhung, Verkürzung der Arbeitszeit und Preissenkungen sichern, einer wunderschönen, prästabilierten Harmonie zufolge, unter allen Umständen die Zunahme des Massenwohlstandes. Vergegenwärtigt man sich, daß die Männer, zu deren Lehren sich die sozialistischen Gewerkschaften bei feierlichen Gelegenheiten heute noch mit den Lippen bekennen, die Unvermeidlichkeit des Sozialismus gerade aus der Unfähigkeit der kapitalistischen Wirtschaftsordnung abgeleitet haben, eine wirkliche Ver-

¹⁾ Schon jetzt wird bezweifelt, daß die Tariflöhne wirklich immer gezahlt werden. Vgl. PINNER: Richtige und falsche Wege der Krisenüberwindung. Handelszeitung des Berliner Tageblattes, Nr. 75. 1926. Über den Einfluß der arbeitersparenden Erfindungen auf den Arbeitslohn vgl. die Abhandlung von A. SPANJER in „Wirtschaft und Gesellschaft“ (Oppenheimer-Festschrift), S. 275 bis 293. 1924.

besserung des Arbeiterdaseins herbeizuführen, so sind diese Wandlungen ebenso überraschend als staatspolitisch bedeutsam.

III. Die lohntheoretischen Ideen der Arbeitgeber

1. Die Arbeitgeber als Anhänger der Produktivitätstheorie. Die deutschen Arbeitgeber bekennen sich zu lohntheoretischen Anschauungen, die im großen und ganzen mit der sogenannten Produktivitätstheorie übereinstimmen. Die volkswirtschaftlich mögliche Höhe des Lohnes ergibt sich aus der Größe des Sozialproduktes. Nur wenn dieses wächst, durch Zunahme des Wirkungsgrades der Arbeit, durch längere Arbeitszeit, intensivere Leistung, verbesserte Technik, Betriebs- und Vertriebsorganisation und Erweiterung der Märkte, erscheint eine Erhöhung der Löhne haltbar und ersprießlich. Mit besonderer Umsicht und Gründlichkeit hat eine prominente Persönlichkeit unter den deutschen Industriekapitänen, der Präsident der Siemens-Schuckert-Werke, Dr. KÖTTGEN, in seinem dem wirtschaftlichen Amerika gewidmeten Buche dargetan¹⁾, daß die hohen Löhne der Vereinigten Staaten nur aus der, zum großen Teil übrigens naturbedingten größeren Produktivität der amerikanischen Arbeit erklärt werden können. Da die Produktivitätstheorie in der in- und ausländischen Wissenschaft von ausgezeichneten Gelehrten, in Deutschland besonders von C. DIETZEL und seinen Schülern ADOLF WEBER²⁾ und PAUL ARNDT³⁾, vertreten wird, darf sie hier als hinreichend bekannt angesehen werden. Wichtiger ist die Frage nach den Schlüssen, welche die deutschen Arbeitgeber aus dieser Theorie ziehen. In der Vorkriegszeit wurden die Gewerkschaften bekämpft, weil sie überflüssig oder schädlich seien, überflüssig, weil die mit der Zunahme der Produktivität gegebenen Möglichkeiten der Lohnsteigerung schon durch die Gesetze des freien Arbeitsmarktes verwirklicht werden; schädlich, weil durch machtpolitische Eingriffe erzwungene Abweichungen von dieser Lohnbildung Hemmungen und Störungen gefährlicher Art herbeiführen. Diese Beurteilung wird jetzt, wenigstens offiziell, von den Arbeitgeberorganisationen nicht mehr aufrechterhalten. Sie sind bereit, mit den Gewerkschaften über die Arbeitsbedingungen zu verhandeln, namentlich, wenn auch für Vereinbarungen zwischen einzelnen Betrieben und ihren Belegschaften ein gewisser Spielraum erhalten bleibt. Dagegen wird die Oktroyierung der Arbeitsbedingungen durch staatliche Schlichtungsbehörden mit großer Energie bekämpft, und zwar deswegen, weil diese weniger von der Marktlage als von politisch-ethischen Gesichtspunkten ausgehen. Es ergeben sich dann Löhne, welche den Interessen der Währungspolitik, der Zunahme der Produktion, der Ausfuhr und der Kapitalbildung sowie der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit widerstreiten⁴⁾.

¹⁾ KÖTTGEN, C.: Das wirtschaftliche Amerika, S. 16 bis 18. 1925. An seine Darlegungen hat sich eine Kontroverse angeschlossen, aus welcher die Kritiken von ED. KLEINSCHMITT: Die amerikanischen Löhne. Deutsche Allgemeine Zeitung vom 22. September 1925, und H. LUFFT: Das wirtschaftliche Amerika. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 124, S. 132 bis 140, zu erwähnen sind. Dagegen KÖTTGEN: Erkenntnisgemeinschaft. Deutsche Allgemeine Zeitung vom 31. Dezember 1925.

²⁾ WEBER, A.: Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit, 3. und 4. Aufl., S. 347 bis 454. 1921; Derselbe: Die Lohnbewegungen der Gewerkschaftsdemokratie. Bonn, 1914.

³⁾ ARNDT, P.: Lohngesetz und Lohntarif. 1926.

⁴⁾ Vgl. außer der in den Anmerkungen S. 87 Anmerkung 2 und S. 91 Anmerkung 2 genannten Literatur noch die zahlreichen, die gleichen Fragen behandelnden Artikel in „Der Arbeitgeber“, Jahrg. 1924, 1925 und 1926, Berlin, besonders MEISSINGER: Verhängnisvolle Irrtümer, Nr. 7. 1925.

2. Kritik der Arbeitgeberargumente. Es ist ein taktisch hervorragend geschickter Schachzug, daß die Arbeitgeber in Deutschland, wo nichts schlimmer erscheint als ein Rückfall in die Inflation, aus Lohnerhöhungen eine Bedrohung der Währung ableiten. Von den Gewerkschaften ist dieses Argument als das „schwerste Geschütz“ bezeichnet worden. Es wäre aber nicht zutreffend, wollte man in dieser Befürchtung nur ein taktisches Manöver erblicken. Sie ist auch von leitenden Persönlichkeiten der Reichsbank ausgesprochen worden und hat dazu geführt, daß in einzelnen Fällen Kredite verweigert wurden, wenn Lohnerhöhungen stattgefunden hatten. Die Beweisführung der Arbeitgeber ist aber nicht immer völlig klar und übereinstimmend¹⁾. Oft geht man von der Annahme aus, daß allgemeine Lohnerhöhungen zu einer Steigerung des Preisniveaus, d. h. also zu einer Entwertung des Geldes gegenüber der Ware, führen müssen. Diese Schwächung der Kaufkraft des deutschen Geldes müsse sich dann auch im deutschen Devisenverkehr äußern, da man die Mark nach der Kaufkraft, die sie auf dem deutschen Markte besitze, bewerten werde. Dazu kommt, daß bei dem herrschenden Mangel an Betriebskapital Lohnerhöhungen, auch wenn sie schließlich auf die Käufer der Ware abgewälzt werden, zunächst doch für drei bis sechs Monate vom Arbeitgeber vorzuschießen und daß die dazu erforderlichen Mittel nur durch stärkere Inanspruchnahme von Krediten zu beschaffen sind. Kredite aber, die nicht die Produktion, sondern, wie in diesem Falle, nur den Konsum der Arbeiter erhöhen, bedeuten Inflation. Bei diesen Darlegungen wird zweifelsohne nicht mit genügender Schärfe zwischen der Aufrechterhaltung der Parität mit dem Dollar und der Stabilisierung des Geldwertes gegenüber den Waren unterschieden.

Gefährdungen der Produktion und des Exports werden damit begründet, daß höhere Löhne manche Betriebe und manche Geschäfte unrentabel machen, die sonst noch bestehen und ausgeführt werden könnten. Diese Einschränkungen werden um so mehr beklagt, als die hohen Kapitalszinsen ebenfalls in diesem Sinne sich auswirken. Da aber die deutschen Löhne hinter denen der gefährlichsten Konkurrenten Deutschlands zurückbleiben, üben diese Darlegungen doch keinen starken Einfluß aus.

Überzeugender wirkt der Hinweis auf die Kapitalknappheit. Da Lohnerhöhungen in erster Linie für die Erweiterung des Konsums verwendet werden, so können sie, wie in anderem Zusammenhange bereits ausgeführt worden ist, eine stärkere Verschuldung gegenüber dem Auslande begründen, als mit den Interessen der deutschen Volkswirtschaft vereinbar erscheint.

Zur Zeit ist es aber vor allem der Zustand des Arbeitsmarktes, der den Warnungen der Arbeitgeber besondere Beachtung verschafft. Es besteht kein Zweifel darüber, daß ohne Bereitstellung öffentlicher Mittel für die Erwerbslosen- und Kurzarbeiterunterstützung einerseits und ohne Verbindlichkeitserklärungen der Lohntarife und Schiedssprüche andererseits das bestehende Lohnniveau gegenüber dem Angebote der Arbeitslosen nicht aufrechterhalten werden könnte. Es wird schon jetzt bezweifelt, daß die rechtlich zu zahlenden Löhne tatsächlich immer zur Auszahlung gelangen. Es kann ferner auch sehr wohl möglich sein, daß bei einem niedrigeren Lohnniveau die Arbeitslosigkeit abnehmen würde. Wollte man aber die Beurteilung der Lohnpolitik allein von der Lage des Arbeitsmarktes abhängig machen, so würde doch insofern ein Irrtum begangen werden,

¹⁾ Am vorsichtigsten werden diese Gedanken vertreten in dem Artikel „Währung, Wirtschaft und Lohn“ von F. LEMMER in Nr. 14, 1925, des „Arbeitgeber“. Über die Stellung der Reichsbank vgl.: Der Deutschnationale Handlungsgehilfenverband im Jahre 1924, S. 15. Hamburg, 1925.

als die zurzeit bestehende Arbeitslosigkeit nicht ausschließlich den Lohnsteigerungen, sondern auch den ungeheuren weltwirtschaftlichen Störungen zuzuschreiben ist, die aus dem Weltkrieg und den Verträgen, die ihn abgeschlossen haben, hervorgegangen sind. Elementarste Überlegungen staats- und sozialpolitischer wie volkswirtschaftlicher Art erlauben es daher nicht, nach freihändlerischem Rezept die Löhne so lange sinken zu lassen, bis dadurch eine dem Angebot entsprechende Steigerung der Nachfrage nach Arbeitskräften erreicht würde. Man muß sich daher mit der Tatsache der „manipulierten“ Löhne ebensogut abfinden wie mit einer „manipulierten“ Währung oder den durch Kartelle und Zölle „manipulierten“ Warenpreisen.

Obwohl die Arbeitgeber durchaus beachtenswerte Gesichtspunkte in der Lohnkontroverse geltend machen, kann ihre Stellungnahme doch nicht ganz befriedigen. Sie ist mehr auf Negation und Statik als auf Dynamik eingerichtet. Und wenn— zwar nicht offen, aber doch verblümt— angedeutet wird, ohne gewerkschaftliche Einmischungen würden die Lohnfragen in einer die Interessen aller Beteiligten besser wahrenden Weise ihre Lösung finden, so werden die richtigen Gedanken der Produktivitätstheorie überspannt. Professor E. S. FURNISS (Yale University) hat den interessanten Nachweis geführt, daß der Reallohn in den Vereinigten Staaten von 1889 bis 1919 eher gefallen als gestiegen ist, obwohl das Volkseinkommen pro Kopf jährlich um 2% zunahm, eine Erscheinung, welche durch die Einwanderungsfreiheit und die relativ schwache Stellung der amerikanischen Gewerkschaften erklärt wird¹).

IV. Schlußbemerkungen

Die vorangegangenen Untersuchungen haben dargetan, daß uns der Lauf der Dinge vor Fragen stellt, die unsere Lohntheorien keineswegs mit einer den Praktiker befriedigenden Bestimmtheit beantworten lassen²). Ganz besonders sind es die Nominallohnsteigerungen, bei denen das „savoir pour prévoir“ versagt. Was vorliegt, sind meist, je nach der sonstigen Einstellung, mehr optimistisch oder pessimistisch gefärbte Prophezeiungen. Es ist merkwürdig, daß hier auch Gelehrte, die sonst die Induktion bevorzugen, fast ausschließlich deduktiv verfahren. Bei der Fülle der Komponenten und den Verschiedenheiten ihres Wirkungsgrades gelingt es selten, über die Feststellung bloßer Möglichkeiten hinauszukommen, während doch wenigstens die Ermittlung von mehr oder minder großen Wahrscheinlichkeiten anzustreben wäre. Vielleicht mag hier unsere jüngere Schwesterdisziplin, die Betriebswirtschaftslehre, der Sozialökonomik und Statistik zu Hilfe kommen. Sie könnte sehr wohl die Auswirkungen wichtiger Lohnveränderungen eines Gewerbes an der Hand der Geschäftsbücher typischer Betriebe zur Darstellung bringen. Dadurch erhielten die Abstraktionen der Theorie Blut und Leben. Da heute in unseren Industriestaaten zwei Drittel bis drei Viertel der Bevölkerung auf Lohneinkommen angewiesen sind, kann die soziale Bedeutung tieferer lohntheoretischer Einsichten nicht leicht überschätzt werden.

¹) FURNISS, E. S.: Labour Problems, S. 102 bis 105. Boston, 1925.

²) Die Arbeit wurde Mitte Mai 1926 abgeschlossen. Es war deshalb leider nicht mehr möglich, die sehr beachtenswerten Studien, die STRIGL unter dem Titel „Angewandte Lohntheorie“ in der zweiten Hälfte des Jahres 1926 veröffentlicht hat (Leipzig und Wien, F. Deuticke), zu berücksichtigen.

Die Lohntheorie

Von

Charles Gide

Professor an der Universität Paris

Man hat die klassischen Lohntheorien so oft schon in allen Lehrbüchern, sogar in Einführungswerken, dargestellt, daß sie besonders für solche Leser, an die sich vorliegende Schrift wendet, Gemeinplätze geworden sind. Daher liegt es nicht in meiner Absicht, sie zum Gegenstande dieser Untersuchung zu machen, wenn es sich auch anderseits nicht vermeiden läßt, durch Darlegung der aufeinanderfolgenden Phasen und der logischen Verkettung ihrer Entwicklung an sie zu erinnern.

I. Die ökonomische Betrachtung der Lohntheorien

Weil sie zuerst von TURGOT, dem hervorragendsten Vertreter der physiokratischen Schule, und später, zu Beginn des 19. Jahrhunderts, von RICARDO formuliert wurde, gilt jene Theorie als älteste, die besagt, daß der Lohn sich nach den notwendigen Unterhaltskosten richtet. RICARDO definiert sie folgendermaßen:

„Der natürliche Preis der Arbeit ist derjenige, der notwendig ist, um die Arbeiter, einen mit dem anderen, instand zu setzen, zu bestehen und ihr Geschlecht fortzupflanzen, ohne Vermehrung oder Verminderung.“

Diese Definition hat wohl den in jener Epoche tatsächlich herrschenden Verhältnissen vollauf entsprochen; war doch das Ende des 18. Jahrhunderts und die ersten Jahrzehnte des 19. die düsterste Periode in der Geschichte der Arbeit überhaupt, deren Entstehungsgründe jedoch zu bekannt sind, als daß es hier eines Hinweises darauf bedürfte.

Aber kaum hatte sich die Lage der Arbeiterschaft ein wenig gebessert, wurde man dessen gewahr, daß diese Definition sich mit der Wirklichkeit nicht mehr in Einklang bringen ließ, ja, daß sie selbst vom theoretischen Gesichtspunkt aus unvollständig war, da sie nur ein Element des Problems berücksichtigte, wo es doch deren zwei gab. Sie zog nämlich nur den Wettbewerb der Arbeiter um den Arbeitsplatz in Betracht, während sie die Möglichkeit einer Konkurrenz zwischen den Unternehmern übersah, welche diese eventuell zwingen konnte, dem Arbeiter mehr als das Existenzminimum zu bewilligen. Drastisch hat das COBDEN formuliert, wenn er sagt: Die Löhne sinken, sobald zwei Arbeiter einem Unternehmer nachlaufen, aber sie steigen, wenn zwei Unternehmer einem Arbeiter nachlaufen. In die Sprache der Wissenschaft übersetzt, ward diese Formel zur berühmten Lohnfondstheorie, welche wahrscheinlich zum ersten Male von MAC CULLOCH im Jahre 1825 ausgesprochen, endgültig von STUART MILL gefaßt wurde, der sie übrigens nachher widerrief. Die berühmte Textierung STUART MILLS lautet:

„Der Lohn hängt ab vom Verhältnis zwischen der Zahl der arbeitenden Bevölkerung und den Kapitalteilen, die unmittelbar für den Kauf von Arbeit

ausgegeben werden, oder kurz, dem Kapital.“ — „Wenn die Konkurrenz wirksam ist, kann er auch durch nichts anderes beeinflußt werden.“

Diese zweite Theorie hat wegen ihrer offenkundigen Einfachheit und Deutlichkeit starken Anklang gefunden, denn sie reduziert das gefürchtete Problem auf eine einfache Rechenaufgabe. Aber in Wirklichkeit hat sie keineswegs der Arbeiterklasse viel ermutigendere Aussichten eröffnet als die erste, weil doch vorauszusehen war, daß die Zunahme des Divisors, der Bevölkerung, viel rascher erfolgen werde, als die Zunahme des Dividenden, des Kapitals, so daß der Quotient fortgesetzt sich verkleinern müsse. Oder wenigstens ließ sie der Arbeiterklasse als letzte Zuflucht nur die Übertragung eines starren Malthusianismus in die Praxis, was STUART MILL auch ausdrücklich an manchen Stellen in seinen Werken erklärt.

War es überhaupt notwendig, sich auf eine so grausame Doktrin festzulegen, durch die zur Genüge das berühmte Wort von der „gräßlichen Wissenschaft“ (dismal science), das CARLYLE auf die Nationalökonomie geprägt hat, gerechtfertigt erschiene? Es ist zweifellos nicht zulässig, die Wahrheit einer wissenschaftlichen Lehre nach ethischen und teleologischen Erwägungen zu beurteilen: die Dinge sind so, wie sie sind, und desto schlimmer für uns, wenn sie nicht so sind, wie wir es wünschen. Aber selbst wenn wir auf dem Boden der reinen Ökonomie bleiben, taucht doch die Frage auf, ob die Lohnfondstheorie eigentlich gut begründet war. Entpuppt sie sich nicht vielmehr bei näherer Betrachtung als ein *circulus vitiosus*? Anscheinend ja, denn wo entsteht und woraus besteht eigentlich dieser sogenannte Lohnfonds? Offensichtlich aus der Arbeit selbst¹⁾. Durch eine geschickte Analogie demonstriert Prof. J. B. CLARK den Trugschluß dieses Lehrsatzes; der Lohnfonds ist ein Reservoir und das durch Röhren abfließende Wasser der Lohn. Wahr ist, daß nicht mehr Wasser abfließen kann, als das Reservoir enthält. Aber woher wird das Reservoir gespeist? Durch eine unablässig arbeitende Pumpe, die es in demselben Maße füllt, wie es sich leert. Diese Pumpe nun ist die Arbeit. Daher speist die Arbeit selbst den Fonds, der sie erhalten wird, und wenn es richtig ist, daß das Lohnniveau durch das zirkulierende Kapital bestimmt wird, so ist dieses wiederum abhängig von der Produktivität der Arbeit.

Damit haben wir nun im logischen Fortschreiten die dritte Theorie gewonnen, derzufolge der Lohn durch die Produktivität der Arbeit bestimmt wird. Es liegt auf der Hand, daß diese neue Theorie aus den Vereinigten Staaten kommen mußte, und bekanntlich war es auch der Amerikaner FRANCIS WALKER, der sie in seinem Buche: „The wages question“ (1876) darlegte. Jedoch schon CAIRNES hatte gezeigt, daß diese Theorie und die frühere durch ein Band genetischer Natur miteinander verknüpft sind.

Aber wenn die vorigen Theorien den Anschein eines zu großen Pessimismus erweckten, so trat diese wiederum zu optimistisch auf. Denn ebenso wie im Warenpreis der Nutzen nur ein Element des Wertes ist und ohne quantitätsmäßige Begrenzung zu dessen Erklärung nicht ausreichen kann, gestattet auch in Hinsicht auf den Preis der Arbeitskraft die Produktivität (welche ihrerseits doch nur der dieser Ware eigentümliche Nutzen ist) nicht den Einfluß der mehrminder großen Menge verfügbarer Arbeitskraft mit Stillschweigen zu übergehen.

¹⁾ Der deutsche Nationalökonom HERMANN bezeichnet in seinem heute schon veralteten Werke (1832) das Einkommen des Konsumenten als Lohnquelle. Zweifellos bezahlt der Fabrikant seine Arbeiter aus jenem Erlös, der ihm seitens der Konsumenten zufließt. Aber woher stammt das Einkommen der Konsumenten? Doch nur aus ihrem Arbeitsprodukt oder aus ihrem Kapital, so daß diese Erklärung uns im Kreise herumführt.

Und wie die Nationalökonomien, um die Gleichsetzung der beiden Komponenten Nutzen und Seltenheit zu erzielen, in der neuen Fassung des Wertbegriffes die Theorie vom Grenznutzen ersannen, haben sie auch zur Verbesserung und Vervollständigung der Lohntheorie die Formel von der Grenzproduktivität gefunden. Folgendermaßen führt das Prof. EDWIN SELIGMAN in seinen "Principles of Economics" (1905) aus: "At any given time there is always a final or marginal workman who is making some contribution to the product. If there is free competition and if all the laborers do their allotted task equally well, so that there is no choice between them, the share of the product ascribable to any of the workmen must be equal to the additions made by the last or marginal laborer actually at work. Since the value of the entire product is here due to labor, the rate of wages is equal to the product of marginal laborer. Wages depend upon marginal productivity. . . . The normal rate of wages is the amount of value which a given increment of labor produces at the margin¹⁾."

Hiemit haben wir, ausgehend vom Fundament jenes Gedankenbaues, zu dem seit anderthalb Jahrhunderten die Volkswirte aller Nationen beitrugen, den letzten Stand der Volkswirtschaftslehre auf dem Gebiete der Lohntheorie erreicht.

Aber er ist so hoch, dieser letzte Stand, daß er fast schon in den Wolken verschwindet. Wenn der Geschäftsmann, ja sogar der Arbeiter, mühelos die ersten drei Erklärungen des Lohnes begreift, bewundernd oder scheltend sich mit ihnen befaßt — sich einen „Grenzarbeiter“ vorzustellen, liegt ihm gewiß nicht. Daher hat diese esoterische Definition keinerlei Polemik in den Reihen der Arbeiterschaft hervorgerufen, weil sie hier unbekannt geblieben ist.

Sie hat sogar in die Lehren der zünftigen französischen Nationalökonomien, ebenso wie ihre ältere Schwester, die Theorie vom Grenznutzen, kaum Einlaß finden können. Dahingestellt mag bleiben, ob der französische Geist sich nur mit klaren Gedankengängen befreundet, oder ob es ihm an Tiefe fehlt, jedenfalls weiß er mit dergleichen Subtilitäten wenig anzufangen. Selbst die früheren Theorien haben in Frankreich wegen ihres übergroßen Dogmatismus nicht besonders festen Fuß gefaßt. Eigentlich hat man die Notwendigkeit einer selbständigen Lohntheorie überhaupt nicht begriffen. Im Lohn sah man lediglich einen Warenpreis, nämlich den der Ware Arbeitskraft, dessen Höhe beherrscht wird vom gleichen Gesetze, dem alle Preise unterliegen, vom Gesetz von Angebot und Nachfrage. Und diese so dehnbare Formulierung bot dann die Handhabe, darunter gleichzeitig die Lebensunterhaltskosten, die Produktivität der Arbeit, den mehr-minder großen Überfluß an Arbeitskraft und Kapital und was man sonst noch alles wünschte, zu subsumieren. Natürlich, gradeso wie der Preis jeder Ware, sei sie nun Getreide oder Gummi, der Einwirkung ganz spezifischer Ursachen unterliegt, hat auch, sogar in noch stärkerem Maße, die Arbeitskraft gewisse ihr eigentümliche Merkmale. Soweit Angebot und Nachfrage sich auf sie beziehen, wirken sie nicht in gleicher Weise. Ihre Maximum- und Minimum-

¹⁾ Anmerkung des Übersetzers: „In jeder gegebenen Zeit existiert immer ein letzter oder Grenzarbeiter, der dem Produkt Wert zusetzt. Unter der Voraussetzung freien Wettbewerbs und gleichmäßig guter Ausführung des Arbeitspensums durch alle Arbeiter, so daß sie untereinander vertretbar sind, muß der jedem einzelnen Arbeiter zurechenbare Produktanteil gleich sein dem jetzt vom letzten oder Grenzarbeiter herrührenden Ertragszuwachs. Weil der Wert des gesamten Produktes hier Ergebnis der Arbeit ist, ist die Lohnrate gleich dem Produktionsergebnis des Grenzarbeiters. Die Löhne sind von der Grenzproduktivität abhängig. . . . Die durchschnittliche Lohnrate entspricht der Wertgröße, die ein gegebener Arbeitsertrag an der Grenze hervorbringt.“

grenzen sind nicht dieselben. Zum Unterschied vom Steigen der Preise resultiert aus dem Steigen der Löhne nicht immer eine Vermehrung des Arbeitsangebotes, sondern, ganz im Gegenteil, wenn man den Wohlstand der Arbeiterklasse vermehrt, so wirft sie sich dem Malthusianismus in die Arme und trachtet, die Zahl der arbeitenden Bevölkerung zu verringern. Umgekehrt bewirkt das Sinken der Löhne, nicht wie im allgemeinen das der Preise, ein Nachlassen des Angebots an Händen, sondern eine Vermehrung, weil die Zahl der Proletarier und Bedürftigen dadurch vermehrt wird.

Seit dem Kriege und den Preisschwankungen, die durch die Entwertung des Geldes in fast allen Ländern Europas hervorgerufen wurden, ist die oben erwähnte Gleichartigkeit in den Preis- und Lohnbewegungen weit handgreiflicher zutage getreten als zu irgendeiner Zeit vorher. Jeder graphischen Darstellung entnimmt man den unzertrennlichen Verlauf der beiden Kurven von Preis und Lohn, die naturgemäß nicht vollkommen parallel sind, bald auseinandergehen, bald sich kreuzen und aus der unteren zur oberen werden. Das will besagen, daß die allgemeine Tendenz zwar die ist, daß dem Steigen der Preise das der Löhne nachfolgt, daß jedoch diese bisweilen umgekehrt jene überflügeln; mag aber das sie verknüpfende Band sich straffen oder sich lockern, es wird niemals reißen. Ihre enge Zusammengehörigkeit ist sogar eine doppelte, denn sobald ein Steigen der Preise durch Verteuerung der Lebensunterhaltskosten die Löhne gesteigert hat, bewirkt eben dieses Steigen der Löhne, weil es die Produktionskosten verteuert, früher oder später eine neuerliche Preissteigerung. So wird die ganze Wirtschaft eines Landes fortgerissen in einen schwindelerregenden Kreislauf, dem sie nicht mehr enttrinnen kann.

Selbst abgesehen von der Zerrüttung der Währungen, bleibt doch festzustellen, daß der Lohn in unseren Tagen eine viel verwickeltere Einkommenskategorie geworden ist als die Grundrente oder der Kapitalzins und daß sich die theoretischen Systeme des vergangenen Jahrhunderts zu seiner Erklärung nicht mehr recht verwenden lassen. Es handelt sich heute nicht mehr um jenen Taglohn, der eine runde Summe war und den man bloß mit 300 multiplizieren mußte, um das Einkommen des Arbeiters zu erhalten. Heute wird der Lohn von so vielen Umständen beeinflusst: bald wird er nach Stunden, bald nach Stücken bemessen, bald ist er ein Prämien-, bald ein Familienlohn, es gibt nicht nur bezahlte Arbeitstage, sondern auch bezahlte Urlaubstage, ein Brauch, der sich immer mehr einbürgert und der wahrscheinlich bald Gesetz werden wird¹⁾. Die Statistiker erklären sich überhaupt außerstande, das Problem der durchschnittlichen Indexzahl, wie sie sie für die Preise aufstellen, zu lösen, oder sie bescheiden sich, diese für gewisse begrenzte Industrien zu geben. Aus noch viel gewichtigeren Gründen erwachsen dem Theoretiker Schwierigkeiten, all diese Mannigfaltigkeit in ein einheitliches Gesetz zu fassen, in das Lohngesetz.

Indessen ist den Mitarbeitern an diesem Werke eine Marschroute vorgeschrieben, die lautet: Darstellung der „ökonomischen Theorien der Gegenwart“, und dem Verfasser dieses Kapitels ist die „Darstellung der Lohntheorie“ zugefallen. Eigentlich sollte ich also darin eine Einladung, mehr noch: eine Vorschrift sehen, ja nicht auf die Entdeckung eines Lohngesetzes zu verzichten und zu diesem Behufe die Theorien, die ich in gedrängter Form soeben dargestellt habe, wieder vorzunehmen, um sie einer kritischen Prüfung zu unterziehen, sie zu reinigen und zu vervollständigen. Und wenn man mir vor etlichen zwanzig Jahren eine solche Untersuchung aufgetragen hätte, würde ich daran auch Vergnügen gefunden haben. Aber heute fühle ich mich schlechterdings unfähig

¹⁾ (In Frankreich) Anm. d. Übers.

dazu und außerdem interessiert sie mich gar nicht mehr. Das Problem der Lohnarbeit ist heute ein ganz anderes. Es gilt nicht mehr, das Gesetz der Lohnarbeit zu entdecken, es geht vielmehr um das Wissen, ob die Lohnarbeit eine gerechte soziale Einrichtung ist, oder ob man nicht die Mittel suchen muß, sie abzuschaffen. Dies aber liegt nicht mehr auf dem Gebiete der ökonomischen Theorie, das Problem tritt uns auf dem Boden der Ethik, des Rechtes und der Sozialpolitik entgegen. Von dieser Seite werde ich es auch angehen. Wenn ich mich dadurch dem eigentlichen Thema der Untersuchung, mit der ich betraut wurde, entziehe, bitte ich um Entschuldigung; meinen Lesern steht es frei, hier aufzuhören.

II. Die ethische Betrachtung der Lohntheorie

Um aber dennoch eine Entschuldigung zu finden, ist die Feststellung, daß ethische Spekulationen seit langem schon die ökonomischen Theorien vom Lohne durchdrangen oder, wenn man will, verseuchten, wohl ausreichend.

V. THÜNEN hat in seiner Untersuchung des Lohnproblems die Anschauung vertreten, die Lohntheorie müsse im geometrischen Mittel zweier Faktoren, wovon einer das Existenzminimum des Arbeiters, der andere das Produkt seiner Arbeit ist, ihren Ausdruck finden. Er verhüllte so mit dieser streng mathematischen Formel ($L = \sqrt{a \cdot p}$) die wohlwollende Ansicht, der Arbeiter habe ein Recht auf mehr als das Existenzminimum: auf einen Anteil am Ertrag; den gleichen Gedanken vertrat ein wenig später der Industrielle DOLLFUS aus Mühlhausen, ein Philanthrop, mit folgenden Worten: „Dem Arbeiter gebührt mehr als sein Lohn.“

Alle Theorien, die des Arbeiters „Recht auf den vollen Arbeitsertrag“ proklamierten und die ANTON MENGER in seiner so betitelten Schrift dargestellt hat, sind offensichtlich von juristischen Gedankengängen inspiriert, was zur Genüge der eine Ausdruck: „Recht auf...“ bekräftigt.

Und selbst KARL MARX, obwohl er mit Verachtung jede vorgefaßte teleologische Meinung abtut, obwohl er wie RICARDO seine Theorie nur auf den Arbeitswert und auf den Mehrwert als Begriffe der reinen Ökonomie gründen will, hat dennoch diese Theorie in seinem Geiste nur deshalb gären und reifen lassen, weil sie ausdrucksvoll die dem System der Lohnarbeit inhärente Ausbeutung „das Geheimnis der Ungleichheit“, wie er es nennt, ins Licht rückt.

Und wenn auch die französischen Nationalökonomien der liberalen Schule gegen die Vermengung von Volkswirtschaftslehre und Ethik unablässig protestieren und sich über all jene Genossenschaftler, christlichen Sozialisten usw. lustig machen, die auf die Verwirklichung des gerechten Preises und des gerechten Lohnes hinarbeiten, sie selbst betonen doch immer wieder zur Verteidigung des herrschenden Systems der Lohnarbeit, daß der gerechte Preis und der gerechte Lohn durch die Freiheit des Arbeitsvertrages am besten verwirklicht werde, viel besser, als eine Einmischung der Gesetzgebung es ermögliche. Sie schieben daher die Gerechtigkeitsidee gar nicht beiseite, sie meinen bloß, es sei unnützlich, sie zu suchen, da sie doch schon realisiert ist.

Ein Schüler von BASTIAT, LESCARRET aus Bordeaux, sagte im Jahre 1894: „In unserem Verein für Wirtschaftspolitik haben wir durch fünf lange Sitzungen hindurch diese Frage untersucht: „Besteht außerhalb des Willens der vertragschließenden Parteien ein Mittel, mit mehr Gerechtigkeit den Wert der Dienste, die die Menschen sich untereinander erweisen, zu bestimmen?“ Natürlich haben sie keines gefunden.

Aber dieses optimistische Lehrgebäude von der durch Angebot und Nachfrage verwirklichten Gerechtigkeit verliert Tag für Tag, sogar in Frankreich,

mehr an Boden. Zuerst wurde es von der Kirche durch die berühmte Enzyklika *rerum novarum* des Papstes Leo XIII. mit folgenden Worten verurteilt: „Der Unternehmer und der Arbeiter mögen derartige Übereinkommen treffen, daß beide gut fahren... Ihrem freien Willen entrückt ist das Wissen um ein erhabeneres und älteres Naturgebot der Gerechtigkeit, daß der Lohn ausreichen muß, dem Arbeiter ein nüchternes und anständiges Leben zu ermöglichen.“

Und obwohl man heute nicht wie einst sagen kann: „*Roma locuta est, causa finita est*“, so hat die Stimme des Vatikans doch noch einigermaßen Autorität in der Welt.

Aber etwas noch Unerwarteteres ist es, daß sogar der Völkerbund oder wenigstens seine Schöpfer, die Signatarmächte des Friedens von Versailles, die Theorie der liberalen Nationalökonomie einstimmig verurteilt haben. Wer kennt nicht den § 1 des Artikels 427: „Die hohen Vertragsschließenden anerkennen... als das herrschende Prinzip, daß die Arbeit nicht einfach als eine Ware oder ein Handelsartikel betrachtet werden darf.“

III. Die Abschaffung der Lohnarbeit

Die Frage hat sich verschoben. Es geht nicht mehr um die Lohngesetze, sondern um das System der Lohnarbeit selbst. Und das ist nicht mehr dasselbe. Auf der Tagesordnung steht, zumindest in Frankreich, die Abschaffung der Lohnarbeit. In Frankreich hat die sogenannte „radikal-sozialistische“ Partei, welche gegenwärtig die Majorität in der Kammer innehat, die Abschaffung der Lohnarbeit in ihr Programm aufgenommen. Es vergeht kein Parteitag, wo dies nicht neuerdings bestätigt wird, und namentlich ihre Führer *HERRIOT* und *FERDINAND BUISSON* haben sich ganz ausdrücklich darauf festgelegt. Auch die Genossenschafter, und zwar nicht bloß die von Moskau, sondern auch die von Rochdale und Nîmes, setzen der genossenschaftlichen Bewegung dasselbe Ziel. Man kann sogar sagen, daß die Angriffe des zeitgenössischen Sozialismus gegen die heutige Wirtschaftsordnung nicht mehr wie einst das Eigentum, sondern nur das System der Lohnarbeit treffen wollen.

In der Tat: In den modernen sozialistischen Programmen droht dem Eigentum nichts mehr, soweit es persönliches Eigentum ist, d. h. der Befriedigung persönlicher Bedürfnisse, wären dies selbst Luxusbedürfnisse, dient, noch soweit es Eigentum als Instrument persönlicher Arbeit ist, wie das Land des Bauern oder die Werkzeuge des Handwerkers. Und so hat ein bedeutender englischer Sozialist in seinem jüngsten Buch erklären können, ohne auf Widerspruch zu stoßen, daß im sozialistischen Zukunftsstaat (*Socialist commonwealth*) das individuelle Eigentum eine derartige Ausdehnung annehmen werde, wie sie niemals unter den gegenwärtigen Verhältnissen erreicht werden könnte! Ein französischer Schriftsteller wiederum — kein Sozialist — zögerte nicht, vom heutigen Sozialismus folgende, auf den ersten Blick paradoxe Definition zu geben: „Der Sozialismus ist in seiner tieferen Bedeutung nur ein mächtiger und gerechter Drang des Proletariats nach Eigentum.“

Es bleibt daher nur eine Eigentumskategorie zu expropriieren, das sogenannte Unternehmertum, jene nämlich, die nur durch die Arbeit der Lohnarbeiter produktiv wird: das Eigentum an Fabriken, Bergwerken, Eisenbahnen und der Großgrundbesitz. Und deshalb genügt die Formel „Abschaffung der Lohnarbeit“, ohne daß es notwendig wäre, in Hinkunft von der Abschaffung des Eigentums zu sprechen, da doch diese sich notwendigerweise aus jener ergeben wird, wenigstens in dem Maße, wie der Sozialismus ihre Verwirklichung betreibt.

Man kann demnach heute zumindest für Frankreich sagen: alle Parteien und alle Schulen (mit Ausnahme der konservativen Partei und der klassischen

Nationalökonomie) sind sich einig im Verlangen nach Abschaffung oder radikaler Umwandlung des Systems der Lohnarbeit.

Dies klargestellt, erhebt sich noch die Frage, was unter Abschaffung der Lohnarbeit verstanden werden soll. So einfach diese Formel auch den Habitues der Volksversammlungen erscheinen mag, die sie mit frenetischem Beifall begrüßen, besonders wenn sie in dem bekannten Schema der Geschichte der Arbeitssysteme auftritt (Sklaverei, Leibeigenschaft, Lohnarbeit), so wenig einfach ist es, sie genau zu bestimmen, und die Mehrzahl der Arbeiter selbst würde ohne Zweifel stark in Verlegenheit kommen, gälte es, richtig zu erklären, was sie besagt.

Zuerst wird man daher eine genaue Definition der Termini: Lohnarbeit, Lohnarbeiter und Lohn geben müssen.

Den Nationalökonomien der alten Schule ist der Lohn jedes Entgelt für Arbeit in welcher Form immer: Lohn ist der Erlös des Landmannes für den Verkauf seiner Produkte auf dem Markt, und ebenso ist Lohn der echte Profit des Industriekapitäns, Lohn ist auch das Honorar des Arztes, die Diäten des Abgeordneten oder die Bezüge des Präsidenten der Republik. Nur in diesem weiten Sinne konnte MIRABEAU erklären, daß „es in der Gesellschaft bloß drei Arten gäbe, zu leben: als Lohnarbeiter, Bettler oder Dieb“. Und ich habe wörtlich dasselbe von FRÉDÉRIC PASSY gehört.

Es ist sonnenklar, daß jenen, die eine derartige Lohndefinition gutheißen, die Abschaffung der Lohnarbeit nur absurd erscheinen kann. Wer sie verlangt, dem entgegnen sie mit MIRABEAU: „Willst du nicht Lohnarbeiter sein, so bleibt dir nur die Wahl zwischen Bettler und Dieb“ — und die Frage ist damit erledigt. Aber das ist wohl zu bequem. Diese, die Begriffsbestimmung der Lohnarbeit ins Unendliche erweiternde Definition ist bestimmt nur ersonnen worden, um den Hieb zu parieren, den man gegen sie führen wollte. Sie erinnert an die Argumentation jenes Rechtsanwalts, der sich bemüht, zur Verteidigung seines Klienten Unschuldige wie Schuldige gleichermaßen zu decken, und zum Richter spricht: alle sind sie Menschen, alle haben sie gleiche Rechte, man darf also keinen Unterschied zwischen ihnen machen. Nichts Unwissenschaftlicheres als solch apologetische Definition: Aufgabe der Wissenschaft ist Trennung, Unterscheidung, Differenzierung der Elemente, nicht aber kunterbuntes Zusammenwürfeln heterogener Begriffe.

Man beachte genau, daß solch eine Gleichstellung übrigens für diejenigen erst recht gefährlich ist, zu deren Verteidigung die Nationalökonomien dieser Schule ausrücken. Wenn sie, um das System der Lohnarbeit zu stützen, den Kapitalisten als einen richtigen Lohnarbeiter hinstellen, so laufen sie Gefahr, daß man sie beim Wort nimmt und ihnen erwidert: Da die Kapitalisten nur Lohnarbeiter sind, wird man sie nur zu entlassen brauchen, sobald sie ihre Arbeit beendet haben!

Aber ich denke, es gibt heute nicht einen Studenten, der es sich einfallen ließe, unter der Bezeichnung Lohn das Entgelt zu verstehen, das als Preis für Arbeit oder Dienste ein Grundeigentümer oder ein Kapitalist oder ein Selbständiger, wie der Handwerker, ja sogar die Gemüsehändlerin, bezieht. Auf den Bauern, der seine Felder bebaut und die Früchte erntet, um sie entweder zu verzehren oder zu verkaufen, und dazu auf den Chirurgen oder den Advokaten, der mehr oder weniger gut von den Honoraren lebt, die ihm seine Klienten zahlen, die Bezeichnung Lohnarbeiter auszudehnen, wäre ein sinnloses Beginnen. Der Begriff Lohn muß einer einzigen Kategorie von Arbeitsertrag vorbehalten bleiben, der der gemieteten Arbeitskraft, mit anderen Worten: Lohnarbeiter, ist nur der, welcher unter der Leitung und für Rechnung eines Unternehmers arbeitet. Und nur für diese soziale Ordnung ergibt sich die Frage.

Der Haupteinwand gegen das System der Lohnarbeit ist der, daß es heute nicht mehr, wie Jahrhunderte hindurch, einen ausreichenden Ertrag abwirft.

Selbst die kritischen Betrachter des Systems der Lohnarbeit geben zu, daß sie im Laufe des vorigen Jahrhunderts Reichtum in solchem Überfluß geschaffen hat, daß es den europäischen Nationen möglich war, Hunderte von Milliarden im letzten Kriege zu verpulvern, ohne dabei vollständig zu verbluten. Gewiß; aber heute ist die Lohnarbeit unfruchtbar geworden: der Arbeiter entzieht sich der Produktion oder läßt es sich wenigstens angelegen sein, den Ertrag seiner Arbeit herabzumindern.

Warum? Unbedingt aus dem Grunde, der aus meiner oben gegebenen Definition hervorgeht: der Arbeitende verzichtet im voraus auf die Produkte seiner Arbeit und ist folglich uninteressiert am Ertrag.

Wenn der Antrieb des persönlichen Interesses, die Aussicht, auch selber ernten zu können, wenn man sät und arbeitet, weggefallen ist, was kann dann als Stimulans bleiben?

Allerdings, es bleibt, wenn schon kein Stimulans, so doch die Sanktion: die Furcht, entlassen zu werden. Aber die Furcht, den Broterwerb zu verlieren, ist eine Form der Gebundenheit, und jede Gebundenheit, bestehe sie nun im alten System der Sklaverei oder in dem neuen der Lohnarbeit, kann aus einem Menschen nur ein gewisses Minimum herausholen. Der Arbeiter wird, um nicht entlassen zu werden, die notwendige Minimalleistung, aber nicht mehr, zustande bringen.

Es wäre also nötig, daß eine andere treibende Kraft existierte, wie sie schon einstmals in der Geschichte der Arbeit bestanden hat: das Gefühl der Berufsehre, das Berufsbewußtsein oder wenigstens die Liebe des Schöpfers zu seinem Werk. Aber diese letzte Triebkraft ist fast verschwunden durch die Arbeitsteilung und Spezialisierung, die es dem Arbeiter unmöglich machen, das Produkt der Gesamtarbeit zu sehen, ja sogar bisweilen es zu kennen. Und was das Berufsbewußtsein betrifft, so naht es leider gleichfalls seinem Ende in dem Maße, als der Geist der Feindseligkeit und Erbitterung zwischen Unternehmer und Arbeiter wächst. Von dem Tage an, da sich der Arbeiter nur als Ausgebeuteter fühlt, glaubt er nicht mehr, daß die Höchstleistungsleistung eine Gewissensfrage für ihn sei, im Gegenteil: alles, was er über dieses obenerwähnte Minimum schafft, dient, so denkt er, nur zur Bereicherung des Unternehmers und folglich zur Erschwerung seiner eigenen Lage.

Übrigens datiert dieses Gebrechen nicht erst von gestern. Daß es zu jeder Zeit und von Anfang an existiert habe, dafür ließen sich wohl Beweise liefern. Erinnerung man sich doch jenes Ausspruches Jesu selbst, der, könnte man sagen, in sich schon die gesamte Kritik des Systems der Lohnarbeit enthält:

„Der gute Hirt gibt sein Leben für seine Schafe. Der Mietling aber, dem die Schafe nicht zugehören, sieht den Wolf kommen, verläßt die Herde und flieht. Der Mietling flieht, weil er Mietling ist und ihm an seinen Schafen nichts liegt¹⁾.“

So lehrte Christus! Während der freie Arbeiter, „der, dem die Herde zugehört“ (man beachte diesen Ausdruck, der deutlich auf den Eigentumscharakter an den Produktionsmitteln abzielt), sich ganz seiner Arbeit hingibt, geht sie der Lohnarbeiter nur unwillig an und läßt sie beim ersten Alarm im Stich.

IV. Die Abschaffung der Lohnarbeit als Abschaffung des Unternehmertums

Da nach unserer Definition die Existenz eines Unternehmers für das System der Lohnarbeit charakteristisch ist, mag es zur größeren Genauigkeit notwendig

¹⁾ Evang. Johannis, 10: 11—13.

sein, eine Umgestaltung der Formel vorzunehmen und statt von der Abschaffung der Lohnarbeit zu sprechen, Abschaffung des Unternehmertums zu sagen. In der Tat: diese beiden Formeln finden sich vereint in gewerkschaftlichen Aufrufen; und wenn die zweite übergangen wird, so nur deshalb, um ihnen nicht den aggressiven Charakter eines Angriffes gegen eine ausdrücklich bezeichnete Gesellschaftsklasse zu geben. Man will damit zu erkennen geben, daß das Ziel jener alten Forderung nicht so sehr die Knechtung des Unternehmers, als die Befreiung des Arbeiters ist, obwohl jene eigentlich in dieser inbegriffen erscheint.

So gestellt, klärt sich und erhellt sich die Frage. Man begreift, daß ein Mensch heute nicht mehr für einen Herrn arbeiten will, selbst wenn dieser Herr nicht über eine richtige Zwangsgewalt mehr verfügt und sich häufig zur Kapitulation gezwungen sieht. Man begreift auch, daß der Arbeiter erklärt, solange er verurteilt ist, unter dieser sozialen Ordnung zu leben und zu wissen, daß seine Arbeit nur zur Bereicherung einer anderen Klasse dient, so lange werde er aus freien Stücken die Ergiebigkeit seiner Arbeit herabmindern.

Nun hat der Krieg dieses Gefühl in ganz und gar unvorhergesehener Weise verstärkt. Man hätte doch umgekehrt meinen sollen: so viele Jahre geteilter Mühen und Gefahren, gemeinsamer Erlebnisse im gleichen Schützengraben müßten eine Annäherung des Arbeiters an den Unternehmer zur Folge haben. Dies trat aber nicht ein und der „Kriegsdienst“ scheint Abscheu gegen jeden „Dienst“ überhaupt hervorgerufen zu haben. Das von so vielen Plusmachern gebotene Schauspiel hat den Arbeiter mit Ekel vor der Aussicht erfüllt, sein ganzes Leben eine Maschine sein zu müssen, die anderen Profit bringt.

Wenn man jedoch der Formel von der Abschaffung des Unternehmertums an den Leib rückt, so wird sie nicht viel klarer als die von der Abschaffung der Lohnarbeit. Denn wie das Unternehmertum abschaffen?

Die einzige radikale Lösung des Problems der Lohnarbeit wäre gemäß ihrer Definition die Aufrichtung einer Ordnung, in der jeder Mann für sich selbst arbeitet, „in seinem Weinberg und unter seinem Feigenbaum“, um mit den Propheten der Bibel zu sprechen. Unglückseligerweise liegt diese Lösung nicht im Schoße der Zukunft, sie liegt in der Vergangenheit. Ihr Inhalt hieß Rückkehr zu handwerksmäßigen Produktionsverhältnissen mit autonomen Produzenten. Ob man aber solche Produktionsverhältnisse fürchtet oder sie ersehnt, sie sind heute überlebt. Was ihre Verteidiger noch bestenfalls erhoffen können, ist die Bewahrung jenes Restes davon, der in der landwirtschaftlichen Produktion, im Kleingewerbe und im Kleinhandel noch besteht. Und ist es nicht auffällig, daß gerade die konservativen Schulen sich dafür einsetzen, jene, die den Mittelstand begünstigen, nie aber Sozialisten oder Gewerkschafter? Nur widerwillig und einstweilig anerkennen diese sie.

Die Notwendigkeit einer kollektiven Produktion als gegeben angenommen, ist es gleichfalls ihre unbedingte Folge, daß der Arbeiter nicht mehr das Produkt seiner Arbeit selbst, sondern bloß den Gegenwert in barer Münze als Ertrag erhalten kann. Aber bleibt es nicht immer Lohnempfang, wenn man für seine Arbeit Geld als Gegenwert nimmt? Und haben also die Nationalökonomien nicht doch recht, wenn sie die Abschaffung der Lohnarbeit als unmöglich hinstellen?

Der Unterschied besteht darin, daß eine Fortdauer des Lohnes nicht notwendigerweise eine Fortdauer der Lohnarbeit voraussetzen muß. Das eine ist nur eine Zahlungsmethode, das andere ein Arbeitsverhältnis, das — wie wir eben sagten — nicht so sehr durch die Zahlungsart charakterisiert ist, als durch die Tatsache, daß der Arbeiter in Diensten eines Unternehmers steht, eines „Herrn“, wie man einst sagte und wie man auch heute noch in der Sprache des landwirt-

schafftlichen Gesindes sagt — mit Nachdruck, aber ohne feindselige Gesinnung. Aber nichts würde dem sozialistischen Ideal mehr widersprechen, als die Wiederaufrichtung oder besser die Bewahrung jener ultraindividualistischen Wirtschaftsordnung. Sicher werden sie, um zur Abschaffung des Unternehmertums und der Lohnarbeit zu gelangen, diesen Weg nicht beschreiten.

Da also tatsächlich nur die notwendig kollektive Produktionsorganisation übereinstimmt mit dem sozialistischen Ideal und da nur sie erheischt wird von den wirtschaftlichen Bedingungen der Gegenwart, entsteht die Frage, wie man sich ohne eine Leitung wird behelfen können, ohne einen Vorgesetzten, einen „Entrepreneur“, wie die französischen Nationalökonomten es nennen, einen „Employer“, wie er in England heißt, kurz, ohne einen Mann, der zugleich die Arbeitskraft, das Kapital und die Naturschätze vereinigt und, wie ein Rosselenker drei Rosse fest in den Zügeln hält, sie in sicherem Laufe durchs Ziel führend.

In der Wirklichkeit verkennen die Gewerkschafter, zumindest die, welche eine wirtschaftliche oder auch nur technische Schulung haben, gar nicht die Notwendigkeit einer Leitung. Sie denken bloß, daß die Funktionen eines Industriekapitäns nicht unbedingt an Kapitalbesitz gebunden sein müßten.

Es handelt sich also darum, eine andere Unternehmungsform zu finden, als es die kapitalistische ist.

Eine kleine Gruppe von Arbeitern bildet sich ein, sie bereits seit langem gefunden zu haben. Damit meine ich die Produktivgenossenschaften, die seit der Mitte des vorigen Jahrhunderts den französischen Sozialisten von 1848 und selbst den christlichen Sozialisten Englands (Christian socialists) als das Mittel erschienen, zu einer vollständigen Lösung des Problems der Abschaffung der Lohnarbeit zu gelangen. Und heute noch wird diese Unternehmungsform von einer gewissen, zwar nicht sehr großen Anzahl von Arbeitern, 30000 bis 40000, angewandt und sie erklären, in ihrer kleinen Welt das Ziel erreicht zu haben und kein fernerliegendes zu suchen. Tatsächlich haben sie keine Unternehmer, sie produzieren auf eigene Rechnung und nehmen den vollen Wert ihres Arbeitsproduktes in Empfang. Oder wenigstens den Reinertrag. Sie gehorchen nur den Gesetzen, die sie sich selbst gegeben haben, und den Leitern, die sie selbst wählen. Sie haben die Republik im Betrieb verwirklicht.

Sie wenigstens sagen es, aber die Meinung der Arbeiterklasse oder doch jenes Teiles, der sich zum sozialistischen Programm oder zum Gewerkschaftsgedanken bekennt, ist es nicht. Diese betrachtet im Gegenteil die Mitglieder jener Produktivgenossenschaften als Deserteure der Arbeiterklasse, die die Abschaffung der Lohnarbeit nur für sich allein durch ihre Umwandlung in kleine kollektive Unternehmungen durchgeführt haben; und dies um so mehr, als diese Genossenschaften selber Lohnarbeiter anstellen. Ganz wie die kapitalistischen Unternehmungen, sind auch sie von der Gier nach Profit beseelt und auch sie denken nur daran, bestmöglichst, selbst um den Preis der Ausbeutung des Konsumenten, zu verkaufen.

Und übrigens, könnten sie schon kleine kooperative Republiken bleiben, wie einige von ihnen sich gerne nennen, die so gefundene Lösung bliebe ohne weitreichende Bedeutung, sie könnte nur für kleine Gruppen ohne Zukunft gelten, denn die Organisation in kleinen Gruppen wird mehr und mehr unvereinbar mit der ökonomischen Entwicklung.

V. Die Abschaffung der Lohnarbeit als Abschaffung des Profits

Das, was den Lohnarbeiter im höchsten Maße erbittert, ist also nicht die Tatsache, daß er für einen anderen arbeitet, sondern das Gefühl, von Parasiten

verkürzt und geprellt zu werden. Wenn daher der Arbeiter sicher wäre, seinen vollen Arbeitsertrag nach Abzug der Generalunkosten der Produktion zu erhalten, dann würde er sich in derselben Lage befinden wie der autonome Produzent, der Bauer, der erntet und seine Garben in die Scheune bringt.

Wieder ein Grund, nochmals die berühmte Formel umzuändern und Abschaffung der Lohnarbeit zu übersetzen mit: Abschaffung des Profits.

Hier machen wir Halt und sagen den Gewerkschaftern: wir haben, was ihr braucht! Es gibt eine Organisation, die seit fünfundsiebzig Jahren genau unter den Umständen wirkt, die wir eben entwickelt haben, d. h. einzig in Hinblick auf die Befriedigung der Bedürfnisse und ohne jedwedes Streben nach Profit. Sie macht keinen Profit oder, wenn sie ihn macht, so ersetzt sie ihn wieder denjenigen, auf deren Kosten er gewonnen wurde. Man nennt sie Konsumgenossenschaft und sie hat seit langem die Zeit des Experimentierens hinter sich, denn sie arbeitet in der ganzen Welt mit tausenden Genossenschaften und Millionen Mitgliedern. Ihre Tätigkeit erstreckt sich auf den Verkauf aller Waren zu einem gerechten Preis, worunter ein auf seine wesentlichen Elemente reduzierter Preis verstanden wird, nämlich auf die Produktionskosten, die aber befreit und gereinigt sind von all den wucherischen Zuschlägen, welche eben gerade den sogenannten Profit ausmachen. Wenn ihr Gewerkschafter daher den Konsumgenossenschaften die Wirtschaftsleitung der zukünftigen Gesellschaft anvertrauen wollt, ihnen helfen wollt, die friedliche Durchdringung des Handels und der Industrie zu verwirklichen, die sie bereits begonnen haben, und damit die von einigen unter uns so benannte kooperative Republik begründen wollt, dann wird endlich die Abschaffung der Lohnarbeit durch die Abschaffung des Profits zur Wirklichkeit werden.

Was antworten die Gewerkschafter? Lange Zeit haben sie bei dieser Einladung die Achseln gezuckt, da sie in ihr nur einen elenden, reformistischen Köder sahen. Aber seit einigen Jahren erkennen sie, daß man im Genossenschaftsprogramm zumindest einen Teil ihrer Bestrebungen verwirklicht findet, und einige ihrer Führer, selbst LENIN, haben sogar nicht gezögert zu erklären, daß man sich die kollektivistische oder kommunistische Gesellschaft von morgen nicht besser vorstellen könne, als unter der Form einer unermeßlichen Konsumgenossenschaft, die die ganze Menschheit umfaßt.

Aber sehen sie darin die Lösung des Problems? Nein, sagen sie, denn die Abschaffung des Profits, so wie sie heute durch die Genossenschaften realisiert wird, ist noch nicht die Abschaffung der Lohnarbeit. Beweis: die Angestellten ihrer Geschäfte und die Arbeiter ihrer Fabriken (60 000 in der englischen Wholesale) fühlen sich lediglich als einfache Lohnarbeiter und ganz so gestellt, wie ihre Genossen in der kapitalistischen Fabrik, was schon daraus hervorgeht, daß sie sich nicht scheuen, in Streik zu treten, sobald sie dazu Lust verspüren. Nur der Handelsprofit wird von den Konsumgenossenschaften abgeschafft, jener Profit, welcher beim Konsumenten erhoben wird, aber — zumindest nach der Ansicht der Gewerkschafter — schaffen sie nicht den Produktionsprofit, der aus der Arbeitskraft erfließt, ab. Man könnte füglich auf diese Kritik erwidern, daß unter der Voraussetzung einer Konsumgenossenschaft in einem die Menschheit umfassenden Ausmaße die Arbeiter sowohl als Produzenten als auch als Konsumenten (indem ihr Güteranteil steigt oder die Kosten ihres Lebensunterhalts sinken) genau jenen Teil wiedergewinnen, um den sie nach ihrer Behauptung betrogen werden. Aber da wir noch weit entfernt von diesem allumfassenden Endtypus sind und da heute sehr oft die Arbeiter der Genossenschaften nicht einmal Mitglieder jener Genossenschaft sind, für die

sie arbeiten, oder wenn sie schon Mitglieder sind, so nur mit einem geringen Teil ihres Einkommens daran interessiert, besteht der Schaden fort und er kann, ehrlich gesagt, nicht beseitigt werden.

Das ist fürwahr die große Aufgabe, ich möchte sagen, die Klippe, die vor den Konsumgenossenschaften sich auftürmt und die ihr Schicksal sein kann. Wird es ihnen gelingen, ihre Angestellten und Arbeiter mit dem Bewußtsein zu erfüllen, daß sie nicht mehr Lohnarbeiter sind, sondern Miteigentümer? Wird dies dadurch möglich werden, daß man ihnen, eventuell obligatorisch, die Eigenschaft von Gesellschaftern verleiht? Aber dann wird man sogleich auf eine andere Klippe rennen: vom Tage, da die Angestellten Aktionäre, Mitglieder der Generalversammlungen und des Verwaltungsrates sein werden, mit aktivem und passivem Wahlrecht ausgestattet, wird die Genossenschaft von ihren eigenen Angestellten geleitet, und dann ist alles zu befürchten, daß die Interessen der Genossenschaft den gewerkschaftlichen Interessen geopfert werden. Die Angestellten und Arbeiter werden sich des ganzen Ertrages in Form von Lohnerhöhungen bemächtigen und die Henne schlachten, die die goldenen Eier legt.

Den ewigen Antagonismus zwischen Produzenten und Konsumenten, hier finden wir ihn wieder.

Und so bringen uns beide wichtige Formen des Genossenschaftswesens nur teilweise und ungenügende Lösungen des Problems: die Produktivgenossenschaft gibt uns die Abschaffung der Lohnarbeit, nicht aber die des Profits, die Konsumgenossenschaft gibt uns die Abschaffung des Profits, nicht aber die der Lohnarbeit. Und so sind wir verpflichtet, noch einen anderen Weg zu suchen, um dieses Ziel zu erreichen, das vor uns immer dann entflieht, wenn wir glauben, es zu erhaschen.

Ist keine andere Unternehmungsform möglich, als die kapitalistische oder die genossenschaftliche? Doch! Es gibt noch die vom Staat oder den Gemeinden geführte, die Staats- oder Gemeindebetriebe, wie man sie nennt und die die Tendenz haben, sich im selben Maße zu vermehren, in dem der Staatsinterventionismus wächst. Solange der Krieg dauerte, hat der Staat bekanntlich unter dem Deckmantel der nationalen Verteidigung an sich gerissen, und aller Voraussicht nach wird er jetzt andere, nicht minder gewichtige Argumente finden, wie beispielsweise die Notwendigkeit des Wiederaufbaues der zerstörten Gebiete oder die Erfordernisse des verschuldeten Staatsschatzes, um an sich zu reißen: Eisenbahnen, Bergwerke, Handelsschiffahrt, Erdölraffinerien, Wasserkräfte, alles Unternehmungen, prädestiniert für die staatliche Bewirtschaftung.

Aber wenn diese Entwicklung vom politischen Sozialismus und in Frankreich von der sogenannten „radikalsozialistischen“ Partei gerne gesehen wird und wenn die Arbeiterklasse im allgemeinen auf Verstaatlichung der Unternehmungen, in denen sie arbeitet, drängt, weil sie im Staat einen gefügigeren oder mehr eingeschüchterten Arbeitgeber, willfähriger gegenüber Forderungen nach Lohnerhöhung und Arbeitsverminderung, zu finden hofft, da die Kosten von der Gesamtheit getragen werden, so gilt nicht dasselbe für die Führer der Arbeiterklasse, für die Gewerkschafter: ihnen ist der Staat nur Unternehmer wie ein anderer, ja sogar ärger als die anderen wegen seiner technischen Insuffizienz, seiner Protektionswirtschaft, seiner Unwirtschaftlichkeit. Daher tragen sie eine Geringschätzung für ihn zur Schau, welche die von den Nationalökonomern der liberalen Schule seit langem gezeigte erreicht, wenn nicht übertrifft.

Inwiefern wird übrigens die Verstaatlichung das Ziel der Abschaffung der Lohnarbeit näherrücken? Die Arbeiter und Angestellten des Staates fühlen sich so sehr als Lohnarbeiter, daß sie im allgemeinen die ersten sind, die streiken.

Seit dem Generalstreik der Eisenbahnen im Jahre 1920 in Frankreich wird bei den Staatsbahnen noch öfter gestreikt, als bei den Privatgesellschaften.

Doch bleibt jetzt noch eine andere Unternehmungsform, die uns einen Ausweg weisen könnte? Was bereits bestehende Formen anbelangt, nein; die Liste ist erschöpft, denn wir haben nicht der zahlreichen reformistischen Lösungen Erwähnung zu tun, wie Gewinnbeteiligung, Arbeiteraktien, Betriebsanteile usw., die nur Abarten der Lohnarbeit sind. Aber von denkbaren Unternehmungsformen gibt es eine, die als für den Zweck am besten geeignet in die Augen springt: das ist die Gewerkschaft selbst. Die Gewerkschaft, die bis heute nur als Kampfinstrument im Rahmen des Systems der Lohnarbeit gewirkt hat, sie wird in den syndikalistischen Programmen dargestellt: „reif zur Umwandlung in eine Organisation der Produktion und der Verteilung für den Neubau der Gesellschaft“. (Kongreß zu Amiens, 1905.) Kurz, die revolutionäre Form der Abschaffung der Lohnarbeit, von der wir vor kurzem gewisse beachtenswerte Wirklichkeiten, zuerst in Rußland, dann sogar in Italien, gesehen haben, wäre die Besitzergreifung der Fabriken und der Landgüter durch die Arbeitergewerkschaften, ja sogar durch nichtgewerkschaftliche Arbeiterorganisationen.

Aber man darf nicht glauben, daß diese einfache und brutale Lösung von den Führern der Gewerkschaften gutgeheißen wird, weder von den Sekretären der Confédération Générale du Travail in Frankreich, noch von den Führern der Gruppe in England, die seit zwei oder drei Jahren unter dem Namen Gildensozialismus so viel von sich reden macht. Hier und dort hält man als zu erreichendes Ziel an der Abschaffung der Lohnarbeit fest, aber die Lösung, die man vorschlägt, weit entfernt davon, einfach zu sein, ist vielmehr außerordentlich kompliziert. Man zögert nicht mit der Feststellung, daß es unmöglich ist, die Führung eines Unternehmens in die Hände derjenigen Arbeiter zu legen, die darin arbeiten. Nicht allein deshalb, weil die technische Fähigkeit ihnen dazu mangeln würde, sondern hauptsächlich, weil diese Leitung lediglich von egoistischen Standesinteressen inspiriert wäre, nämlich von denselben, die man eben den Produktivgenossenschaften vorgeworfen hatte. Will man, daß ein Unternehmen einheitlich unter dem Gesichtspunkt des allgemeinen Interesses geleitet wird, ist es unmöglich, sich dazu an jene zu wenden, die persönlich am Unternehmen interessiert sind. Das wäre ein Widerspruch in sich selbst, und würde ausarten zu Absurditäten, wie: die Eisenbahn den Eisenbahnern, das Bergwerk den Bergarbeitern, die Handelsflotte den Seeleuten, die Schule den Lehrern, die Strafanstalt den Aufsehern.

Man müßte daher, während man einerseits den Arbeitern und den Technikern, d. h. der manuellen und der geistigen Arbeit, eine Teilnahme an der Führung und, wie die Engländer sagen, eine Kontrolle an der Unternehmung einräumt, zugleich fremde Elemente einführen, die das höhere Interesse repräsentieren, das der Nation. Die Vertreter dieses nationalen Interesses könnten Delegierte des Staates sein oder besser Delegierte der Konsumentenschaft, d. h. derjenigen, für welche das Unternehmen besteht und für deren Bedürfnisse es arbeitet.

Das haben die Führer der Confédération Générale du Travail im Jahre 1919 zu verwirklichen sich bemüht, als sie einen neuen Organismus schufen, der unter dem bescheidenen Namen: Conseil Economique du Travail eigentlich ein Modell der zukünftigen wirtschaftlichen Leitung nicht nur jedes einzelnen Betriebes, sondern der gesamten Volkswirtschaft war.

Dieser Rat setzte sich aus zwölf Delegierten zusammen, von denen drei die Arbeit vertraten (gewählt von der Confédération du Travail), drei die Wissenschaft (gewählt vom Verband technischer Ingenieure—Union des Ingénieurs

techniciens), drei die Verwaltung (gewählt vom Verband der Angestellten — Union des fonctionnaires), drei die Konsumentenschaft (gewählt vom Nationalverband der Konsumgenossenschaften — Fédération nationale des Sociétés de Consommation).

In Erwartung des Tages, da eine Revolution aus dieser inoffiziellen Körperschaft den offiziellen Rat der Regierung der zukünftigen Gesellschaft machen wird, erhielt er die Aufgabe, die wirtschaftlichen Reorganisationspläne für Produktion, Transport, Handel, Konsum usw. aufzustellen. Eine gewisse Zahl von Berichten wurde auch wirklich herausgegeben, aber dieses merkwürdige Experiment war von kurzer Dauer. Verspottet von den Nationalökonomern, heftig bekämpft von den roten Gewerkschaften, schief angesehen von der Regierung, im Stiche gelassen selbst von den eigenen Mitgliedern, die nicht mehr zu den Sitzungen erschienen, hat der Conseil Economique du Travail nach zwei Jahren nicht ununterbrochener Arbeit sich nicht mehr versammelt.

Aber halten wir jene Idee der Synthese nur fest, die seine Schaffung inspirierte, nämlich die der Ersetzung kapitalistischer Wirtschaftsführung durch eine Kooperation aller Faktoren des Wirtschaftslebens. Das hat man mit einem übrigens wenig verstandenen Worte: „Nationalisierung der Industrie“ („Nationalisation industrialisée“) genannt.

Diese Benennung war das Thema langer Diskussionen im Conseil Economique du Travail der C. G. T. Man einigte sich schließlich auf die Annahme folgender Definition, die von einem Mitglied des Rates, und zwar gerade von einem Vertreter der Konsumgenossenschaften, vorgeschlagen wurde:

„Ein Unternehmen ist nationalisiert, wenn es nur mehr betrieben wird im Hinblick auf die Bedürfnisse der Gesamtheit und kein anderes Ziel hat, als der Konsumentenschaft das Maximum an Nutzen und Vorteil zu verschaffen.“

Das Wort „Nationalisierung der Industrie“ mußte zur Unterscheidung von der Verstaatlichung, dem Regiebetrieb dienen, mit dem sie nichtsdestoweniger allgemein verwechselt wird.

VI. Das Problem der Lohnarbeit ist psychologischer Natur

Aber am Schlusse der Arbeit angelangt, entsteht die Frage: wie finden wir in dieser letzten Formulierung die Formel von der Abschaffung der Lohnarbeit wieder, die unser Ausgangspunkt war? Sie ist uns unter den Händen zerronnen.

Gesetzt also den Fall, daß die Betriebe künftighin nach diesem Plan organisiert werden, d. h. von gemischten Räten geführt, wie die von uns eben analysierten, muß man erkennen, daß sich die Arbeiter in ihrer Lage nicht sichtlich von jenen unterscheiden, welche heute in Diensten solcher Unternehmungen stehen, die als Aktiengesellschaften konstituiert sind. Zweifellos hätten sie zwar hier Vertreter im Verwaltungsrat, aber das ist auch schon dort der Fall, wo es Betriebsräte oder gemischte Räte gibt. Es würden in diesen Räten allerdings einige neue Gestalten sein, die die allgemeinen Interessen der Nation vertreten, aber diese Wandlung in der Leitung würde die soziale Lage der Lohnarbeiter nicht verändern, ja es ist sogar zu vermuten, daß die Mehrzahl sich des Unterschiedes gar nicht bewußt würde.

Warum sollen wir also annehmen, daß die Nationalisierung die Wandlung der seelischen Verfassung der Arbeiterklasse bewirken könne? Man erhofft, daß vom Tage, da die Arbeiter die Gewißheit hätten, der Betrieb, in dem sie arbeiten, wirkt einzig und allein für die Befriedigung der Gesamtbedürfnisse und nicht mehr, wie heute, für die Bereicherung der Profitjäger, sie nicht mehr

das Gefühl haben werden, Lohnarbeiter, d. h. Ausgebeutete zu sein, sondern vielmehr das, Mitarbeiter geworden zu sein an einem gemeinsamen, an einem nationalen Werke.

Der englische Staatsmann LLOYD GEORGE sagte während des Krieges anlässlich der Eröffnung einer staatlichen Geschloßfabrik: „Ich bin überzeugt, daß die Arbeit in einem staatlichen Unternehmen mehr Anreiz empfängt, weil der Arbeiter weiß, daß nicht Privatleute, sondern die Nation daraus Nutzen zieht.“

Auch in Frankreich hat ROGER FRANCO, ein Ingenieur und dabei einer der eifrigsten Vorkämpfer der Nationalisierung der Industrie, verkündet, daß vom Tage der Nationalisierung der Arbeit die Woge der Arbeitsunlust verschwinden und man an ihrer Stelle „Arbeitsenthusiasmus“ entstehen und wachsen sehen werde. Und das hat auch der Sozialist FOURIER für den Fall der Verwirklichung seines „Regimes industrieller Attraktion“ versprochen.

Wahrlich, wir sind geneigt, zu glauben, daß nach der schrecklichen Krise des Weltkrieges und den Enttäuschungen, die er selbst bei jenen hinterlassen hat, die sich der Illusion hingaben, aus ihm könnte irgendetwas Gutes und eine bessere Welt entstehen, als die es war, von der er entfesselt wurde, der Arbeiter das Joch der Arbeit nicht freudig wieder aufnehmen wird, wenn er nicht das Bild einer von Grund auf geänderten Arbeitsordnung vor sich sieht. Aber genügt es dazu, ihm zu versichern, daß er künftig für das Wohl Aller arbeiten, mit einem Wort eine öffentliche Funktion bekleiden wird?

Wir wollten uns gerne diesem Glauben hingeben, aber wenn es sich wirklich so verhielte, dann müßten wir offenbar heute eine bessere Arbeitsleistung in den Betrieben sehen, die bereits vergenossenschaftet oder halb nationalisiert sind, also bei den großen öffentlichen Diensten, wie Post und Telegraph, Eisenbahnen und Straßenbahnen, und die allerbeste in den Betrieben der Konsumgenossenschaften. Nun können wir leider nichts dergleichen feststellen. Und selbst von dem Lande, wo die Sozialisierung der Betriebe in gigantischem Maßstabe durchgeführt wurde, weiß man, daß die Ergiebigkeit der Arbeit sicherlich nicht gestiegen ist.

Warum? Weil den Arbeiter, selbst im Dienste der Nation oder Genossenschaft, das Gefühl des Lohnarbeiterdaseins nicht verläßt. Das ist das Gift, von dem es sich zu befreien gilt. Die Lösung des Problems der Lohnarbeit liegt daher letzten Endes auf dem Gebiete der Psychologie. An dem Tage ist die Lohnarbeit zum Verschwinden verurteilt, der dem Arbeiter das Bewußtsein, Lohnarbeiter zu sein, nimmt.

Im übrigen war es nicht Aufgabe des vorliegenden Artikels, die möglichen Konsequenzen der Abschaffung der Lohnarbeit zu prüfen; seine Aufgabe war lediglich, eine berühmte Formel zu analysieren und zu zeigen, wie unter der Hülle einer scheinbar so einfachen Gestalt sich mannigfache Verwicklungen und Enttäuschungen bergen, zu zeigen, daß dann, wenn man schon glaubt, die Lösung mit Händen zu greifen, das Erreichte weit entfernt ist vom Ausgangspunkt.

Die Arbeit in der Individualwirtschaft

Von

Umberto Ricci

Professor an der Universität Rom

I. Abschnitt. Voraussetzungen und Definitionen

§ 1. Aufgabe dieser Untersuchung ist es, das Problem des ökonomischen Gleichgewichtes in bezug auf den einzelnen Arbeiter zu behandeln. Es ist eine alte Erkenntnis, man kann sagen seit GOSSEN, daß das Gleichgewicht erreicht ist, sobald sich die beiden Kurven schneiden: die des Arbeitsnutzens und die des Arbeitsleides. Aber das Problem ist zu vertiefen, und zwar erscheint es erforderlich:

1. die Kurve des Arbeitsleides genauer zu analysieren;
2. klarer, als es gewöhnlich geschieht, die Anordnung der Kurven des Arbeitsnutzens und des Arbeitsleides zueinander zu bestimmen;

3. schließlich zu zeigen, wie sich bei Gegebensein dieser beiden Kurven und unter Annahme eines veränderlichen Lohnsatzes, die Kurve des Arbeitsangebots sozusagen als Funktion der beiden psychischen Kurven gestaltet.

Aufgabe dieser Arbeit ist es, die Forschung gerade in den drei angedeuteten Richtungen zu vertiefen.

Der vorliegende Aufsatz soll sich ausschließlich im Rahmen der reinen Wirtschaftstheorie bewegen, also ausgehend von wenigen Grundvoraussetzungen. Es wird eine Untersuchung sein, die sich zur politischen Ökonomie verhält wie die Forschungen der rein theoretischen Mechanik zu denen der experimentellen. Natürlich ist es nach Erledigung des Fragenkomplexes der reinen Theorie notwendig, die Ergebnisse den Tatsachen anzupassen. Das aber geht über den Rahmen dieser Schrift hinaus.

§ 2. Die Voraussetzungen sind:

1. Der Arbeiter kann nach Belieben seine Arbeit abbrechen.
2. Es sei der Mensch so empfindsam und könne die Dinge so durchschauen, daß er Lust und Unlust messen und durch Kurven darstellen könnte. Die Kurven sind kontinuierlich, das heißt: Verändern sich fortlaufend Arbeit und Lohn, so verändern sich auch fortlaufend sowohl die Lust, die sich der Arbeiter beim Konsum eines Gutes verschafft, als auch die Unlust, die ihm die Arbeit bereitet.
3. Der Arbeiter konsumiere sein ganzes gegenwärtiges Vermögen, d. h. er spart nicht.

§ 3. Wir können die Arbeit definieren: Jede Entfaltung menschlicher Energie zum Zweck, Einkommen zu erlangen. Im allgemeinen unterscheidet man zwischen freier und verdungener Arbeit; lediglich das Entgelt für letztere heißt Lohn. Doch die Gesetze, die wir erläutern, sind ebenso gut anwendbar auf freie wie verdungene Arbeit. Wir dürfen also für die Zwecke unserer Untersuchung den Begriff des Lohnes erweitern zu Arbeitsentgelt. Deshalb nennen wir Lohn das Einkommen des Arbeiters.

Wie das Einkommen nominal und real sein kann, so auch der Lohn. Wir betrachten hier den Nominal-, d. i. den Geldlohn.

Den Lohn bezogen auf die Arbeitseinheit wollen wir als Lohnsatz bezeichnen. Der Begriff Lohnsatz darf aber nicht, wie es häufig geschieht, dem Begriff Arbeitsdauer gleichgesetzt werden. Der Begriff Lohnsatz ist komplizierter. Die Arbeitseinheit ist Einheit nach zwei Dimensionen. Dauer und Intensität; erstere mißt man mit der Uhr. Die Dauer ist eine bestimmte Zahl von Zeiteinheiten, die Intensität nichts anderes als die Arbeitsmenge, geleistet in der Zeiteinheit. Wir sagen die Intensität der Arbeit ist doppelt, wenn bei gleicher Arbeitszeit das Ergebnis der Arbeit doppelt ist. Es ist also die Arbeitsmenge bestimmt durch das numerische Produkt: Dauer mal Intensität.

Das hindert nicht, daß wir, wenn es sich um einen einzelnen Arbeiter handelt, von ganzen, halben, viertel Arbeitsstunden sprechen können, sofern wir mit darunter verstehen, sie seien während des ganzen Arbeitstages unverändert von bestimmter Intensität.

II. Abschnitt. Die Kurve des Arbeitsleides

§ 4. Manche Autoren halten für den Begriff der Arbeit wesentlich die Unlust, das Leid, ja es gibt welche, die so weit gehen, die Arbeit zu definieren als „jede mühevoll menschliche Betätigung“ oder geradezu — unter diesen Autoren befindet sich auch PANTALEONI — das Wort Arbeit zu einem Synonym des Wortes Kosten zu machen.

Ich halte es nicht für nötig, den Begriff der Mühe in die Definition der Arbeit hineinzunehmen. Erforderliche Eigenschaft der Arbeit ist die Produktivität, oder in Erweiterung des Begriffes, die Erwerbsfähigkeit. Andererseits lehren uns äußere und Selbstbeobachtung, man könne, ohne Unlust zu empfinden, Energie zu produktiven Zwecken entfalten. Immerhin gestaltet sich jede menschliche Energie, entfaltet zu Erwerbszwecken — mag sie anfangs mit wenig oder keiner Unlust oder sogar mit Lust verbunden sein —, früher oder später mühevoll, und zwar in immer gesteigertem Maße. Das führt zu wichtigen Folgerungen in der Theorie des hedonistischen Gleichgewichtes. Es ist also nötig, daß wir jetzt diese Seite des Problems betrachten.

Für jedes Individuum und für jede Art von Arbeit können wir ein Diagramm der Unlust zeichnen, resultierend aus der Mühe der Arbeit als solcher. Wir tragen auf der Abszissenachse die sukzessiven Mengen der Arbeit auf, geleistet an einem Arbeitstage, auf der Ordinatenachse die entsprechende Lust oder Unlust. Es kann sein, daß das Individuum des Morgens Freude empfindet an der Wiederaufnahme der ihm vertrauten Beschäftigung, am Entfalten seiner Kräfte, an der Wiederbetätigung von Muskeln und Geist, an dem Versuch, die gestern offen gelassenen Probleme zu lösen. Die ersten Arbeitsmengen gewähren ihm Lust, vergleichbar der beim Genuß eines Gutes. Sie ist ausdrückbar durch kleine Nutzrechtecke. Doch von einer bestimmten Arbeitsmenge an verwandelt sich die Lust in Unlust, der Nutzen in Disutilität, auch bezeichnet als negativer Nutzen, subjektive Kosten oder Leid.

Unter der Annahme, sowohl die Arbeit als die mit ihr verbundene Lust oder Unlust könnten kontinuierlich variieren, erhalten wir eine fortlaufende Kurve der Utilität oder Disutilität der Arbeit analog der Abb. 1a.

Wenn der Arbeiter die Arbeitsmenge \overline{OL}_0 geleistet hat, ist der Grenznutzen Null, der Gesamtnutzen wird gemessen durch das vertikal schraffierte Dreieck; hat er die Menge \overline{OL} geleistet, ist die Grenzdisutilität \overline{LU} , die gesamte Nettodisutilität ist die schräg weniger die vertikal schraffierte Fläche.

Wir können verschiedene Kurven von Arbeitsutilitäts- und Disutilitätsgraden erdenken. Im allgemeinen werden wir sagen, daß jede Arbeit von einem bestimmten Punkte an — verschieden nach Qualität der Arbeit und des Arbeiters — unlustbetont wird und von da an sukzessive Mengen der gleichen Arbeit für ein und dieselbe Person zur selben Zeit wachsende Disutilität haben.

Für den, der in verdungener Arbeit steht, ist sie in der Regel schon von Anfang an unlustbetont; es wird also jemand, der imstande ist, aus eigenen Mitteln seinen Lebensbedarf zu decken, sich nicht verdingen, indem er seine eigene Tätigkeit umsonst anbietet. Für jemanden, der für sich allein arbeitet oder andern befiehlt, kann die Arbeit anfänglich lustbetont sein.

§ 5. Zu der Unlust, hervorgerufen durch die physische und geistige Mühe der Arbeit als solcher, gesellen sich oft Opfer, verursacht durch die Arbeitsbedingungen: Zusätzliche Arbeitsbeschwerde, verursacht durch die physische und moralische Umgebung bei der Arbeit.

Was die physische Umgebung anbelangt, denke man bloß an die Entbehrungen, die der Bergmann erträgt, der da unter der Erdoberfläche kriechen muß gleich einem Wurm, manche Stunde seines Lebens dahinbringend im Finstern und im Schmutze; die Opfer, die der Arbeiter auf sich nimmt, gezwungen, Luft einzuatmen, verdorben durch chemische Ausdünstungen oder feinen Staub, wie er entsteht bei der Zerkleinerung der Stoffe vor ihrer Verarbeitung, z. B. von Getreide, Holz, Baumwolle, Metallen; an die Beschwerden im Erleiden zu hoher oder zu niedriger Temperatur, beim Stehen in konstantem Luftzug, durch das Unterworfensein unter die Unbilden der Natur, durch die Qual, betäubt zu werden durch höllischen Lärm oder ausgesetzt zu sein der Gefahr von Unglücksfällen und Berufskrankheiten. Die Beispiele ließen sich ohne allzu große Mühe vervielfältigen. Bemerkenswerte Beschwerden sind auch jene, die sich aus der Tageszeit ergeben, in der gearbeitet wird; es sei hier z. B. auf die Nacharbeit hingewiesen.

In bezug auf das moralische Milieu erinnere man sich an die Notwendigkeit, in engster Berührung zu stehen mit Gefährten, wenig angenehm, weil schlecht erzogen, gewalttätig, schmutzig, an das Gezwungensein, gemeine Reden anzuhören; wenn man, wie es meist vorkommt, Arbeit in Abhängigkeit von andern zu leisten hat, kann ein jähzorniger, herrischer, parteiischer Aufseher oder Chef Ursache von moralischen Leiden sein, die viel schmerzlicher empfunden werden als körperliche Beschwerde, zumal wenn der, der gehorchen muß, zarten und sensiblen Gemütes ist. Schließlich ist auch unter Absehen von der Beschaffenheit der Chefs und Aufseher, die Tatsache selbst, an andere in Unterordnung gebunden zu sein, den eigenen Willen beugen zu müssen nach dem anderer, für die meisten Menschen nicht angenehm.

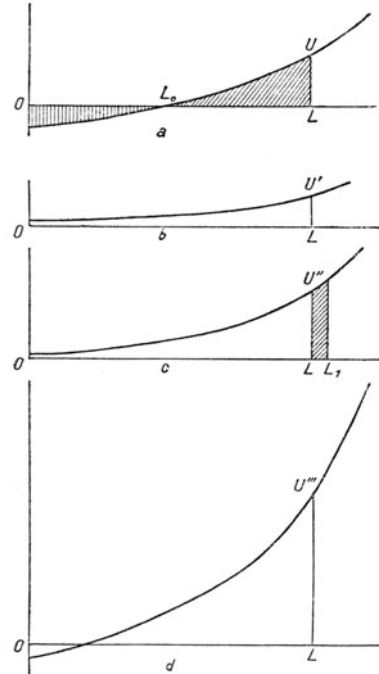


Abb. 1 a bis d

Auch diese verschiedenartigen Unannehmlichkeiten, von mir zusätzliche Arbeitsbeschwerde genannt, wachsen vielleicht mit der Länge der Arbeit, werden wohl stärker empfunden in den letzten Stunden des Tages, wenn Körper und Geist schon müde sind. Andererseits kann es sein, daß sich im Lauf der Zeit hier eine gewisse Gewöhnung herausbildet. Sei dem wie immer, es sind Unlustempfindungen, die zur Mühe der Arbeit als solcher hinzukommen.

Manchmal kann freilich das Gegenteil der Fall sein. Es mag sein, daß physisches und geistiges Milieu der Arbeit dem des Heims vorzuziehen sind; z. B. wenn einer beschäftigt ist in einem Bureau oder Laboratorium, das gut ausgestattet, luftig und licht ist; wenn er zudem dort Gesellschaft von freundlichen, anregenden Menschen findet. In einem solchen Falle wird man eher von zusätzlichem Nutzen als von zusätzlicher Beschwerde reden können.

Ein charakteristisches Unlustgefühl leitet sich von der Notwendigkeit her, einen weiten Weg zurückzulegen, um vom Hause zum Arbeitsplatz und zurückzukommen. Diese Unlust erhöht sich insbesondere mit der Ausbreitung der Städte; doch nicht nur die Beamten und Arbeiter der großen Städte können gezwungen sein, weite Strecken zurückzulegen, auch die Bauern, sofern sie sich in ausgedehnten Dörfern zusammendrängen, die notwendigerweise von den Feldern entfernt liegen.

Es ist hier die Unlust in zweifacher Weise bedingt. Einmal durch die Mühe (oder Ausgabe, wenn ein Teil der Mühe beseitigt ist durch Eisenbahn- und Tramwayabonnements) und dann durch die Einschränkung der Freiheit; letzteren Momentes wegen verweise ich auf den folgenden Paragraphen.

§ 6. Es gibt schließlich eine dritte Quelle der Unlustempfindung, die Verkürzung der freien Zeit. Darüber soll jetzt gehandelt werden.

a) Beginnen wir mit den Lustempfindungen, entspringend dem Genusse wirtschaftlicher Güter, die man erlangt durch Zahlung eines Preises. Es genügt nicht, das Gut fix und fertig da zu haben, es muß in aller Regel auch eine gewisse Zeit zur Verfügung stehen, um alle Genüsse aus dem Gut ziehen zu können. Z. B. bietet ein Mittagessen größeres oder kleineres Vergnügen, je nachdem man es gemächlich verkosten kann oder in aller Eile hinunterschlucken muß. Es kann jemand eine noch so bequem und herrlich ausgestattete Wohnung haben, wenn er aber kaum Zeit hat, sich dort während der Nacht aufzuhalten, um zu schlafen, so wird seine Freude an der schönen Wohnung stark vermindert. Geredeso gibt eine Zeitung verschiedenen Nutzen, je nachdem, ob ich sie bedächtig durchlesen kann oder mich beschränken muß, die Titel durchzufliegen oder ein wenig mehr. Jemand kann den Wunsch und entsprechende Geldmittel haben, Theater und Kino zu besuchen, wenn aber seine tägliche Beschäftigung ihn daran hindert, ist es gerade so, als ob ihm die Mittel fehlten; er kann seinen Wunsch nicht befriedigen.

Die Zeit als solche hat also für den Konsumenten Nützlichkeit. Wir könnten beinahe sagen, sie sei ein komplementäres Gut der Konsumgüter; denn wer nur über das Gut allein disponieren kann (sei es als Eigentümer oder Fruchtnießer), wird daraus nur verstümmelten Nutzen ziehen können, wenn ihm verfügbare Zeit fehlt.

b) Denken wir ferner an die Möglichkeit, gewisse öffentliche Einrichtungen zu genießen, z. B. den Besuch von öffentlichen Gärten, Bibliotheken, Pinakotheken, den Gebrauch öffentlicher Bäder usw., alles Konsum, zu dessen Kosten der Bürger, sogar ohne sich dessen zu versehen, durch Zahlen der Steuern beiträgt. Da die Steuern bei ihrer Einhebung von größerem oder kleinerem Konsum solcher Güter unabhängig sind, so folgt daraus: In bezug auf sie ist das Fehlen von Zeit die Ursache eines Nutzverlustes ohne Ersatz.

c) Schließlich gibt es nichtwirtschaftlichen Konsum, geistige Freuden, die keinen Preis haben und erhaben sind über die wirtschaftlichen, so z. B. sich im Gebete zu sammeln, im Kreise der Familie, bei Freunden zu weilen. Auch diese Genüsse, die beträchtlichen Nutzenindex haben können, werden begrenzt durch Verkürzung der freien Zeit.

§ 7. Wir können allen diesen Elementen Rechnung tragen, indem wir in folgender Weise eine Kurve des Nutzens der freien Zeit entwerfen.

Wenn der Arbeiter A nur eine freie Stunde hätte, würde er sie zum Schlafen verwenden und von ihr einen gewissen Nutzen erhalten. Hätte er zwei, täte er dasselbe, nur daß er der zweiten Stunde einen geringeren Nutzen zuschriebe, usw. Hätte er sieben Stunden frei, so würde er sechs zum Schlaf und eine zu verschiedenen anderen Zwecken benützen. Es ist klar, daß der Arbeiter A die Zeit Hand in Hand mit ihrem Wachsen zu verhältnismäßig immer weniger nützlichen Bestimmungen verwendet. Folglich: Wenn wir auf der Abszissenachse die Mengen der freien Zeit auftragen und auf der Ordinatenachse die Nützlichkeitsgrade eben dieser Mengen, erhalten wir eine abnehmende Kurve analog der des Nutzens eines Genußgutes.

Die maximale Abszisse der so gestalteten Kurve ist die, welche einer freien Zeit von 24 Stunden im Tag entspricht. Durch den Endpunkt dieser Abszisse ziehen wir eine Vertikalachse und lassen die Kurve um diese sich drehen, bis sie uns die Kurve ergibt, wie sie in Abb. 1c dargestellt ist. Das ist die Kurve der Kostengrade, zuzurechnen der Inanspruchnahme der Zeit des Arbeiters. Wenn der Arbeiter seine Arbeit von \overline{OL} bis \overline{OL}_1 verlängern muß (Abb. 1c), ist der Zuwachs an Unlust, welcher dem Verlust der freien Zeit \overline{LL}_1 zuzurechnen ist, dargestellt durch das kleine schraffierte Trapez der Abb. 1c.

Es ist schließlich klar, daß der Arbeiter A, der nun länger arbeiten muß, beginnen wird, jene Zeitverwendungen auszuschalten, die ihm den kleinsten Nutzen gewähren; es wird also die Kurve, die den Grad der Unlust darstellt, hervorgerufen durch Einschränkung der freien Zeit, ansteigen mit Wachsen der Arbeitsdauer.

§ 8. Nun können wir die verschiedenen Kurven, die das Variieren der einzelnen Arbeitskosten beschreiben, vertikal untereinander anordnen. Es sind drei Kurven. Setzen wir eine unter die andere derart, daß die Ordinatenachsen auf einer Geraden liegen und die Abszissenachsen daher untereinander parallel und in gleichem Sinne orientiert sind; auf der Abszissenachse zeichnen wir in allen drei Fällen die zeitliche Ausdehnung gleichartiger Arbeit ein, indem wir die Dauer immer mit derselben Maßeinheit ausdrücken. Auf der Ordinatenachse zeigt die Kurve 1a die Unlustempfindung, verursacht durch die Arbeitsmühe als solche, 1b die Unlust, hervorgerufen durch zusätzliche Arbeitsbeschwerde, 1c die Unlust, bedingt durch Einschränkung der freien Zeit. Wir konstruieren eine neue Kurve (1d), die bei gleicher Abszisse als Ordinate die Summe der Kurven 1a, 1b, 1c hat. So ist z. B.:

$$\overline{LU}''' = \overline{LU} + \overline{LU}' + \overline{LU}''.$$

Die Kurve 1d ist die Kurve des Arbeitsleides; ich werde mich in Zukunft nur auf sie beziehen.

III. Abschnitt. Die Kurve des Arbeitsnutzens

§ 9. Könnte der Arbeiter vom Einkommen, das ihn zur Arbeit treibt, absehen und sich mit der bloßen Lust, die die Arbeit an und für sich bringen kann, begnügen, so müßte er mit der Arbeit an dem Punkte aufhören, in dem

die Kurve des Arbeitsleides die Abszisse schneidet, das heißt die Arbeit abbrechen, gerade bevor sie unlustbetont wird. Das bedeutet, daß niemand oder fast niemand — sofern die Untersuchungen des vorangegangenen Abschnittes richtig sind — in Abhängigkeit von andern arbeiten würde, und viele Unabhängige ihre Tätigkeit sehr bedeutend einschränken würden. Wie kommt es aber, daß wir die Menschen arbeiten sehen, auch wenn die Arbeit Unlust bereitet, ja daß manche bis zur Erschöpfung arbeiten? Nur deswegen, weil die Arbeit ein Mittel ist, um Einkommen zu erhalten. Der einzelne verkauft Arbeit an den Unternehmer oder Konsumenten, um Geld zu verdienen, mit dem er sich die Mittel für seine Bedürfnisbefriedigung verschaffen kann. Der Unternehmer verkauft sozusagen seine eigene Arbeit an sich selbst und trägt mit ihr zur Schaffung von Gütern bei, die er dann verkauft; ein Teil des Erlöses bedeutet das Äquivalent der Arbeit.

Daraus ist ersichtlich, daß der Mensch die Arbeitsunlust freiwillig auf sich nimmt, um größerer Unlust zu entgehen, die in der Nichtbefriedigung seiner Bedürfnisse bestünde. Gleicherweise kann man einsehen, daß jeder, der rationell in seiner ökonomischen Tätigkeit vorgeht und in seinem Tun frei ist, die Arbeit in dem Augenblick abbrechen wird, in dem der Nutzen des Einkommens, erlangt durch die letzte Arbeitsmenge, gerade die Disutilität eben dieser Arbeitsmenge aufwiegt. In diesem Falle wird der Arbeiter ein Maximum an Glück erreicht haben und sich also in einem Gleichgewichtszustand befinden.

Daß ein solcher Gleichgewichtspunkt früher oder später eintreten muß, ergibt sich leicht aus der bloßen Überlegung, daß man mit Verlängerung der Arbeit steigender Unlust verfällt, während der Nutzen des Einkommens nach dem GOSSENSchen Gesetz ständig abnimmt.

§ 10. Die Kurve des Geldnutzens ist den Nationalökonomern genügend bekannt. Auf der Abszissenachse tragen wir die sukzessiven Geldeinheiten auf, die der Arbeiter A während einer bestimmten Zeit seinem Konsum widmen kann, das sind sukzessive Einheiten des Nominallohnes, auf der Ordinatenachse die entsprechenden Nutzeinheiten. Um diese Nützlichkeit zu bestimmen, muß der Arbeiter natürlich die Nützlichkeit kennen, die aufeinanderfolgende Mengen von Konsumgütern für ihn haben; ebenso die Preise dieser Güter.

Man weiß, daß die Kurve des Geldnutzens fällt, wenn alle Konsumgüter dem GOSSENSchen Gesetze gehorchen. (Das sei dargestellt durch die Kurve UM der Abb. 2.)

§ 11. Ohne Zweifel wäre es irrtümlich, die Kurve des Lohnnutzens (UM der Abb. 2) und die Kurve des Arbeitsleides (die Kurve der Abb. 1d) untereinander zu vergleichen. Manche Autoren führen diesen Vergleich durch. Sie suchen den Schnittpunkt der beiden Kurven, indem sie die der Abb. 2 und 1d derart übereinanderlegen, daß die Koordinatenachsen zusammenfallen.

Aber dieses Vorgehen ist nicht berechtigt, da die Kurven heterogen sind. Es sind zwar die Ordinaten, die in beiden Fällen die Lust- und Unlustkurven darstellen, homogen, nicht aber die Abszissen, die in der einen Kurve die Zahl der Geldeinheiten und in der andern die der Arbeitseinheiten ausdrücken.

Nur unter einer ganz speziellen Annahme wäre das Vorgehen gerechtfertigt: in dem Falle, daß eine Arbeitseinheit sich gegen eine Geldeinheit tauscht; wenn also

$$s = 1$$

wäre, wobei s den Lohnsatz auf einem bestimmten Markte bedeutet. Dann wird die Kurve des Lohnnutzens von selbst Kurve des Arbeitsnutzens; denn beim Verkauf von n Arbeitseinheiten erhält man auch n Geldeinheiten dafür. Man kann also ebensogut sagen: n Geldeinheiten verschaffen dem Arbeiter, der sie ausgibt, eine bestimmte Summe von Lust, als: n Arbeitseinheiten, erst

in Geld und dann in Güter und schließlich in Genüsse verwandelt, gewähren dem Arbeiter dieselbe Menge von Lust.

Ebenso wird die Kurve des Arbeitsleides von selbst Kurve der psychischen Kosten des Geldes. Man kann also genau so gut sagen: n geleistete Arbeitseinheiten fügen dem Arbeiter eine bestimmte Summe von Unlust zu, wie: n Lohneinheiten, erhalten im Tausche für Arbeit, haben dem Arbeiter jene Summe von Unlust verursacht.

§ 12. Wenn aber der Lohnsatz von 1 verschieden ist — was der häufigere Fall sein wird und der, sei dem wie immer, die allgemeinere Annahme bilden muß — ist es nötig, die Kurven homogen zu machen.

Zu diesem Zwecke ist es erforderlich, den Koeffizienten der Transformation von Arbeit in Lohn zu kennen. Dieser Koeffizient ist je nach dem Ausgangspunkt nichts anderes als der Lohnsatz oder sein reziproker Wert.

Wir nehmen an, der Lohnsatz sei 2. Es tauscht sich also 1 Arbeitseinheit auf dem Arbeitsmarkte gegen 2 Geldeinheiten. Die Arbeit wandelt sich in Lohn nach dem Koeffizienten 2, der Lohn in Arbeit nach dem Koeffizienten $\frac{1}{2}$, d. h. 1 Geldeinheit gilt $\frac{1}{2}$ der Arbeitseinheit.

Kennen wir diesen Koeffizienten, so können wir leicht die Kurve des Lohnnutzens in eine des Arbeitsnutzens oder die des Arbeitsleides in eine des Lohnleides verwandeln. Der Vorgang beruht immer auf dem gleichem Prinzip; die Endresultate sind gleich. Wir begnügen uns, das erste zu entwickeln.

§ 13. Wir nehmen also erstlich an, daß die Kurve des Einkommennutzens UM (Abb. 2) und der Lohnsatz 2 sei. Dann wollen wir für jeden beliebigen numerischen Wert von s generalisieren.

Wenn früher die erste Arbeitseinheit — jede konnte um 1 Geldeinheit verkauft werden — dem Arbeiter einen Nutzen ergab, dargestellt durch das erste schräg schraffierte Trapez der Abb. 2, so wird jetzt die erste Arbeitseinheit, da jede um 2 Geldeinheiten verkauft werden kann, dem Arbeiter einen Nutzen gewähren, dargestellt durch die ersten zwei schräg schraffierten Trapeze oder auch durch das erste schräg schraffierte plus doppelt schraffierte Trapez.

Die zweite Arbeitseinheit gibt dem Arbeiter nicht mehr einen Nutzen gleich dem Flächeninhalt des zweiten schräg schraffierten Trapezes der Abb. 2, sondern einen Nutzen, dargestellt durch den Inhalt der zwei horizontal schraffierten Trapeze oder durch das zweite schräg schraffierte Trapez plus das zweite doppelt schraffierte Trapez.

Die neue Kurve $U'M'$ des Arbeitsnutzens beginnt also höher als die frühere. Sie muß aber an einem bestimmten Punkte die frühere Kurve schneiden und unten an ihr vorbeiführen. Das ist klar, da die Kurve UM die Abszissenachse traf, sobald der Arbeiter A — nach unserer Annahme — so viel gearbeitet hatte, um sich ein Einkommen, hinreichend für alle seine Bedürfnisse, zu verschaffen, während er jetzt, um das gleiche Einkommen zu erlangen, nur die Hälfte Arbeit zu leisten hat ($OM' = \frac{1}{2} OM$). Kurz: Die neue Kurve, transformiert nach dem Koeffizienten $s = 2$, ist auf folgende Art erhalten: Man nehme irgendeinen Punkt der Kurve UM , multipliziere seine Ordinate mit 2 und seine Abszisse mit $\frac{1}{2}$ und man wird den entsprechenden Punkt der transformierten Kurve erhalten.

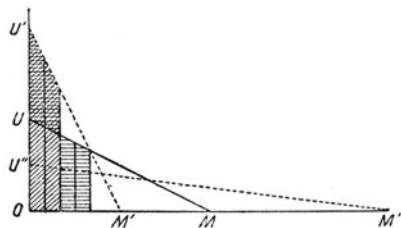


Abb. 2

Wäre der Lohnsatz geringer geworden als 1 (z. B. $\frac{1}{2}$), stellte sich die transformierte Kurve als $U'' M''$ dar.

Allgemein: Bei gegebener Kurve UM und irgendeinem Satze s , multipliziere man die Ordinate mit s und die Abszisse mit $1/s$ und man wird den entsprechenden Punkt der transformierten Kurve erhalten. Die Kurve des Geldnutzens für den Arbeiter, umgewandelt nach dem Koeffizienten s ist nichts anderes als die Kurve des Arbeitsnutzens.

IV. Abschnitt. Das ökonomische Gleichgewicht des Arbeiters

§ 14. Hat man einmal die transformierte Kurve erhalten, dann kann man die Koordinatenachsen übereinanderlegen und so den Schnittpunkt der Kurve des Arbeitsleides mit der des Arbeitsnutzens suchen, wie Abb. 3 zeigt.

Es seien OV' die Kurve des Arbeitsleides, $U'M$ die des Arbeitsnutzens, V' der Schnittpunkt, die Abszisse OL des Schnittpunktes zeige die Quantität der Arbeit an, die der Arbeiter A anbietet, sein Individualangebot an Arbeit. Die Ordinate $V'L$ versinnbildliche sowohl den Grenznutzen wie das Grenzleid der Arbeit, welche beiden Größen im Gleichgewichtspunkte gleich sein müssen. Der Flächeninhalt des Dreiecks $U'O'V'$ stellt den Nutzgewinn des Arbeiters dar.

§ 15. Es ist also das Problem des ökonomischen Gleichgewichtes des Arbeiters bestimmt, wenn man kennt:

1. Die Kurve des Geldnutzens; das setzt voraus die Kenntnis aller Bedürfnisse des Arbeiters (aller Kurven des Nutzens seiner Konsumgüter) und aller Preise der Konsumgüter des Arbeiters.

2. Die Kurve des Arbeitsleides.

3. Den Lohnsatz.

§ 16. Das Grundproblem des hier behandelten Kapitels der reinen Ökonomie ist folgendes: Wie variiert das Arbeitsangebot, wenn der Lohnsatz variiert? Oder

graphisch ausgedrückt: Wie variiert die Abszisse des Schnittpunktes V (Abb. 3), wenn der Transformationskoeffizient s variiert?

Es ist notwendig, von einer Anfangsannahme auszugehen. Beginnen wir mit der Annahme des Satzes Null ($s=0$).

Die transformierte Kurve $U'' M''$ (Abb. 2) hat sich derart gesenkt, daß sie mit der Abszissenachse zusammenfällt; sie

hat eine Grenzposition angenommen. Nun haben wir drei Fälle zu unterscheiden.

Die Kurve des Arbeitsleides geht von einer negativen Ordinate aus (wie die Kurve PV der Abb. 3); es gibt dann der Abschnitt $OL_0 - L_0$ nennen wir den Schnittpunkt der Kurve des Arbeitsleides mit der Abszissenachse — das Angebot der unentgeltlichen Arbeit an. Die Arbeit findet ein entsprechendes Äquivalent in der Lust am Arbeiten.

Oder auch: Die Kurve des Arbeitsleides beginnt im Koordinatenursprung (wie OV' der Abb. 3). Hier ist das Angebot zum Satz Null gleich Null; doch wird es positiv, sobald nur der Lohnsatz anfängt positiv zu werden.

Schließlich kann die Kurve des Arbeitsleides von einer positiven Ordinate den Anfang nehmen (wie die Kurve $P'' V''$); nun ist ein entsprechend erhöhter Satz notwendig, damit die Möglichkeit auch nur des geringsten Arbeitsangebotes gegeben ist.

§ 17. In jedem Falle untersuchen wir, wie sich mit dem Wachsen des Satzes s das Dreieck UOM , begrenzt durch die Koordinatenachsen und die

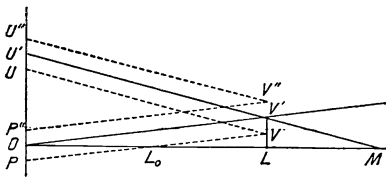


Abb. 3

Kurve UM (Abb. 2) oder die entsprechenden Transformatierten, verändert. (Wir erinnern, daß UM die Kurve des Geldnutzens ist und unter Annahme $s=1$ die Kurve des Lohnnutzens wird.)

Wenn s kontinuierlich von 0 bis 1 wächst, besetzt ein Scheitel des Dreieckes nacheinander alle Punkte des Abschnittes OU , ausgehend von O und endigend bei U . Gleichzeitig bewegt sich der andere Scheitel auf der Abszissenachse von $+\infty$ bis M .

Wenn s kontinuierlich über 1 hinaus fortwächst, bewegt sich der eine Scheitel auf der Ordinatenachse weiter von U gegen $+\infty$, gleichzeitig der andere Scheitel auf der Abszissenachse von M gegen den Koordinatenursprung.

Nun ist es leicht zu sehen, wie sich, bei der kontinuierlichen Transformation der Kurve $U'M$, bei Wachsen von s der Schnittpunkt V' der Kurve des Arbeitsleides OV' mit der transformierten Kurve (Abb. 3) entlang der Kurve OV' bewegt in der Richtung weg von O , jedoch nicht unbegrenzt. Er gibt schließlich dem Abschnitt OV' eine gewisse maximale Länge und bewegt sich dann wieder zurück.

Um diese Länge zu bestimmen, dient die Überlegung, daß das Rechteck der Koordinaten der Punkte irgendeiner transformierten Kurve (ausgenommen der Fall der Grenzpositionen, entsprechend den Annahmen $s=0$, $s=\infty$, die hier nicht interessieren) nie das maximale Rechteck der Koordinaten der Punkte der Kurve $U'M$ übertreffen kann. R sei der Flächeninhalt dieses Rechteckes. Sobald nun der Punkt V' , indem er sich in der Richtung $O \rightarrow V'$ bewegt, das Koordinatenrechteck gleich R hat, hat der Abschnitt OV' das Maximum seiner Länge erreicht.

V. Abschnitt. Die Kurve des Arbeitsangebotes

§ 18. Jedem numerischen Werte von s entspricht eine transformierte Kurve und folglich auch ein Schnittpunkt dieser transformierten Kurve mit der des Arbeitsleides, also auch eine Abszisse dieses Schnittpunktes, und damit ein Arbeitsangebot l . Wir können somit auf der Abszissenachse die verschiedenen numerischen Werte von s auftragen, auf der Ordinatenachse die entsprechenden von l . Wir erhalten dadurch eine Kurve, die wir Kurve des Individualarbeitsangebotes nennen.

Wir wissen: Diese Kurve nimmt ihren Anfang vom Koordinatenursprung (wie die Kurve OL' der Abb. 4), wenn die Kurve des Arbeitsleides vom Koordinatenursprung ausgeht (wie die Kurve OV' der Abb. 3). Sie nimmt ihren Anfang von einer positiven Ordinate (wie RL der Abb. 4), wenn die Kurve des Arbeitsleides von einer negativen Ordinate ausgeht (wie PV der Abb. 3). Sie nimmt ihren Anfang von einer positiven Abszisse (wie $R''L''$ der Abb. 4), wenn die Kurve des Arbeitsleides von einer positiven Ordinate ausgeht (wie $P''V''$ der Abb. 3).

Wir wissen ferner, daß jede Kurve des Arbeitsangebotes zuerst eine Strecke ansteigt, ein Maximum erreicht und dann fällt. Es ist leicht zu sehen, daß sie asymptotisch wird in bezug auf die Abszissenachse, da bei Wachsen von s die Abszisse des Schnittpunktes sich kontinuierlich dem Koordinatenursprung nähert, ihn aber nur dann erreicht, wenn $s=\infty$.

Wenn aber die Kurve des Arbeitsleides eine Strecke unterhalb der Abszissenachse hinzieht, wie PL_0 der Abb. 3, drängt sich noch folgende Überlegung auf. Bei Anwachsen von s kommt einmal der Augenblick, in dem der Punkt M (Abb. 3), indem er sich kontinuierlich O nähert, auf L_0 fällt. Wir nennen \bar{s} den Wert, den nun s annimmt. Dieser Wert ist leicht

zu bestimmen, wenn wir uns erinnern, daß gemäß der Definition der Transformierten (§ 13) sein muß:

$$\frac{1}{s} \overline{OM} = \overline{OL}_0$$

woraus sich sofort ergibt:

$$\bar{s} = \frac{\overline{OM}}{\overline{OL}_0}.$$

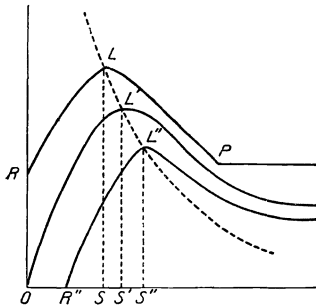


Abb. 4

Das entsprechende Arbeitsangebot ist dann \overline{OL}_0 , das ist das gleiche wie beim Satze $s=0$.

Sobald s den Wert \bar{s} angenommen hat, hat der Arbeiter den Sättigungspunkt erreicht. Steigt s noch weiter, würde es auf den ersten Blick den Anschein erwecken, als müßte der Arbeiter sein Arbeitsangebot proportional verringern; das heißt, die Arbeitsangebotskurve müßte sich in eine gleichseitige Hyperbel verwandeln. Aber es verhält sich nicht so. Der Arbeiter bietet auch weiterhin noch \overline{OL}_0 an; denn bis zu jenem Punkte, bis zu dem die Arbeit als solche lustbetont ist, gleicht sie einem Konsumgut und der Arbeiter hat Interesse dieses bis zum letzten zu genießen.

In dem Falle also, daß die Kurve des Arbeitsleides von einer negativen Ordinate ihren Ausgang nimmt, wie PV der Abb. 3, ist die Individualkurve des Arbeitsangebotes gleich der oberen Kurve der Abb. 4. Diese setzt sich also aus zwei verschiedenen Zweigen zusammen. Ein erster RLP nimmt seinen Ausgang von der positiven Abszisse \overline{RO} ($=\overline{OL}_0$ der Abb. 3), wächst, erreicht sein Maximum in L , sinkt und endet in einem Punkt P , dessen Ordinate gleich ist \overline{RO} . Ein zweiter Zweig geht von P aus und läuft parallel zur Abszissenachse.

§ 19. Wir können als kritischen Punkt der Kurve des Arbeitsangebotes den bezeichnen (L oder L' oder L'' in der Abb. 4), der die maximale Ordinate der Angebotskurve hat, kritischen Lohnsatz jenen, der das Arbeitsangebot maximal werden läßt, wenn die Kurven des Arbeitsleides und des Lohnnutzens gegeben sind. Es ist in der Tat ein Satz, der den Umschlag bedingt in der Art der Veränderungen des Arbeitsangebotes. Vor dem kritischen Satz variieren Lohnsatz und Arbeitsangebot im gleichen Sinne, nachher im entgegengesetzten. Es besteht hier eine Ähnlichkeit zwischen dem Verlauf der Kurve RL der Abb. 4 und einer Kurve, die das Preisniveau als Funktion der Zeit angibt während eines Zyklus. Es ist bekannt, daß der Moment, in dem das Preisniveau das Maximum erreicht hat, der Augenblick der Krise ist.

Es ist interessant, den kritischen Satz zu kennen. Er hängt von der Konformation der zwei Kurven PV und UV ab. Es wäre also nötig, einen bestimmten Typus für die eine oder andere zu fordern, dann eine Erhöhung oder Senkung der Kurve, z. B. eine Erhöhung oder Senkung von OV' (Abb. 3), anzunehmen und zu beobachten, wie sich die Kurve des Arbeitsangebotes ändert (OL' in der Abb. 4).

Hier beschränken wir uns, den Fall einer Verschiebung der Kurve des Arbeitsleides zu betrachten.

§ 20. Mit dem Fortschreiten der Wirtschaft verhalten sich die verschiedenen Komponenten der Kurve des Arbeitsleides unterschiedlich. Die Kurve der Mühe der Arbeit als solcher hat die Tendenz abzunehmen, insofern die Maschine den Menschen in den schwersten und entkräftendsten Arbeiten ersetzt und so

der Mensch immer mehr — nach dem schönen Bilde MARSHALLS — zu einem Wächter der Maschine wird.

Andererseits steigen die Möglichkeiten, die freie Zeit angenehm zu verbringen; Sport, Politik, Kunst und Ausflüge ziehen die Arbeiter immer mehr an; sie empfinden daher die Beschränkung der freien Zeit immer drückender.

Da die Kurve der zusätzlichen Arbeitsbeschwerde viele ganz verschiedene Elemente enthält, ist es schwierig, sich über ihren Verlauf endgültig schlüssig zu werden.

Wenn wir annehmen, die Vermehrung der Unlust, die der Arbeiter durch Verminderung der freien Zeit empfindet, sei von solcher Intensität, daß sie die Verminderung der andern Arbeitsleidenelemente überkompensiere, so müssen wir schließen, daß die Kurve des Arbeitsleidens, wenigstens in ihrer letzten Strecke, die Tendenz hat, sich zu erhöhen. Ist es so, dann hat die Kurve des Arbeitsangebotes die Tendenz zu sinken. Das werden wir besser im folgenden Kapitel sehen; doch man kann es gewissermaßen intuitiv schauen bei Betrachtung der Abb. 3. Man sieht, daß ein Erhöhen der Kurve OV' in ihrem ganzen Verlaufe oder nur in ihrem letzten Stück, den Schnittpunkt V' der Ordinatenachse zu nähern, also das Arbeitsangebot zu verringern sucht, das beim Satze $s=1$ zustande kommt.

§ 21. Andererseits wachsen mit dem Fortschreiten der Zivilisation die Bedürfnisse der Arbeiter; sie gewöhnen sich an immer größere Genüsse und wissen sich nicht mehr zu beschränken. Das hat nun eine Erhöhung der Kurve des Geldnutzens zur Folge. Dieses Moment hat ceteris paribus die Tendenz, den Punkt V' nach rechts zu verschieben (Abb. 3).

§ 22. Die Kurve des Arbeitsangebotes ist also beherrscht von zwei Ursachen-
gruppen, von jenen, die die Tendenz haben, mit dem Fortschreiten der Zeit die Kurve herabzudrücken — so vor allem der Wunsch nach Freiheit —, während andere sie zu erhöhen suchen — in erster Reihe der Wunsch, den Reallohn zu steigern. Das Ergebnis wird eine Erhöhung oder Senkung der Kurve des Arbeitsangebots sein, je nach dem die eine oder andere Ursachen-
gruppe vorwiegt.

Wenn wir uns, statt die Veränderung der ganzen Angebotskurve (wie OL' der Abb. 4) zu betrachten, damit begnügen, die Veränderung eines einzigen Punktes der Kurve zu beobachten (jenes Punktes, der dem Satze $s=1$ entspricht), können wir über die Veränderung aus der Abb. 4 urteilen; denn je nach dem Vorwiegen der einen oder anderen Ursachengruppe, wächst die Abszisse des Punktes V' , nimmt ab oder bleibt gleich. Die Abszisse des Punktes V' in der Abb. 3 ist gerade die Ordinate, die in der Abb. 4 der Abszisse $\overline{OS}=1$ entspricht.

§ 23. Eine letzte Bemerkung. Unter den Voraussetzungen unserer Studie (§ 2) steht auch jene, daß der Arbeiter seine Arbeit abbrechen kann, wann er will; wir haben gesehen, daß er sie gerade in dem Augenblick niederlegt, in dem er das ökonomische Gleichgewicht erreicht hat.

Diese Annahme nun kann sehr seltsam scheinen, zumindest bei den abhängigen Arbeitern, die doch die Mehrheit sind. Dieses Bedenken würde den Wert des ganzen Aufsatzes in Frage stellen.

Wie könnte der Werkstättenführer gestatten, daß die Arbeiter ihre Arbeit niederlegen, jeder verschieden von dem andern, je nach seinem Gutdünken?

Doch der Einwand ist weniger schwerwiegend, als es den Anschein hat. Denn wir können statt eines einzelnen Arbeiters einen mittleren annehmen oder besser einen typischen, typisch für eine ganze Kategorie von Arbeitern an einem bestimmten Orte zu bestimmter Zeit. Nun haben einerseits die Gewohnheit der Arbeiter und die technischen Notwendigkeiten der Unternehmung

die Tendenz, die Bedürfnisrichtung der Arbeiter immer mehr einheitlich zu gestalten, einen mittleren Arbeiter zu formen, der in der Tat zum normalen und typischen wird. Andererseits wirkt der Wille dieses typischen Arbeiters zurück auf die Anordnung der industriellen Technik, auf die Wünsche der Arbeitgeber; und das insbesondere mit der Ausbreitung der Organisation der Arbeiter, die bewirkt, daß der Wille der Mehrheit der Arbeiter den Arbeitgebern mitgeteilt wird und so die ökonomische Führung dieser beeinflußt.

Sicher kann ein einzelner Arbeiter den Rhythmus einer ganzen Fabrik nicht aufhalten. Doch wenn die Arbeit der Mehrheit einer bestimmten Arbeiterkategorie unlustbetonter wird, so gibt das größere Arbeitsleid in den letzten Arbeitsstunden Anstoß zu einer Reduktion der Arbeit in der ganzen Kategorie bei gleichem Lohn.

So hat die hier entwickelte Theorie Wert und Bedeutung auch für die abhängigen Arbeiter bekommen, sofern man nur den typischen Arbeiter an Stelle des isolierten setzt.

VI. Abschnitt. Die Kurve des Arbeitsangebots unter der Annahme linearer psychischer Funktionen

§ 24. Um die Rechnung zu vereinfachen, nehmen wir an, die Kurve des Arbeitsleides sowohl wie die des Geldnutzens seien Gerade. Die erste hat dann die Gleichung:

$$f_l(l) = \alpha_1 + \beta_1 l.$$

Die zweite:

$$f_m(m) = \alpha_2 - \beta_2 m.$$

Die Buchstaben α und β bedeuten positive Parameter, l die Arbeit, m das Geld, s den Lohnsatz.

Die Gleichung, die das ökonomische Gleichgewicht des Arbeiters bestimmt, lautet:

$$\frac{f_l(l)}{s} = f_m(m),$$

oder auch

$$f_l(l) = s f_m(l s).$$

Die Quantität, die im zweiten Glied steht, ist nichts anderes als die analytische Übersetzung der transformierten Kurve. Aus der vorstehenden Gleichung gewinnen wir l als Funktion von s .

$$(1) \quad l = \frac{\alpha_2 s - \alpha_1}{\beta_2 s^2 + \beta_1}.$$

Wir nennen l_0 das Angebot bei einem Lohn Null. Indem wir nun in die Gleichung (1) $s = 0$

einsetzen, erhalten wir:

$$(2) \quad l_0 = -\frac{\alpha_1}{\beta_1}.$$

Man sieht sofort

$$l_0 \begin{matrix} \geq \\ < \end{matrix} 0$$

je nach dem

$$\alpha_1 \begin{matrix} < \\ > \end{matrix} 0.$$

Wenn also die Arbeit anfänglich mit Lust verbunden ist, geht die Angebotskurve von einer positiven Ordinate aus.

Beinhaltet die Arbeit am Beginn keine Unlust, beginnt die Angebotskurve vom Koordinatenursprung.

Ist schließlich die Arbeit bereits anfänglich unlustbetont, nimmt die Angebotskurve von einer positiven Abszisse ihren Anfang.

§ 25. Den kritischen Lohnsatz, jenen, der das Arbeitsangebot maximal gestaltet, erhält man durch Auflösung der Gleichung

$$\frac{dl}{ds} = 0;$$

er ist

$$s_c = \frac{\alpha_1}{\beta_1} + \sqrt{\frac{\alpha_1^2}{\alpha_2^2} + \frac{\beta_1}{\beta_2}}. \quad (3)$$

Das kritische Arbeitsangebot (wir nennen es l_c) erhält man, indem man (3) in (1) einsetzt:

$$l_c = \frac{\alpha_2}{2\beta_2 s_c} \quad (4)$$

Bleiben nun die beiden Parameter α_2 , β_2 oder die Kurve des Geldnutzens unverändert, so ist (4) die Gleichung einer gleichseitigen Hyperbel, in der die Konstante

$$\frac{1}{2} \frac{\alpha_2}{\beta_2}$$

nichts anderes ist als die Hälfte von OM (Abb. 3), also die Hälfte des vollständig befriedigenden Einkommens.

Man erhält also durch Variieren von α_1 eine Familie von Angebotskurven, deren kritische Punkte alle auf derselben gleichseitigen Hyperbel liegen; das gleiche kann gesagt werden in bezug auf Annahme der Variation von β_1 .

Wir werden uns nicht wundern, in (4) und (5) zwei Ausdrücke wiederzufinden, die wir schon in einem früheren Aufsätze von uns, der Abstinenz oder der Ersparnis gewidmet²⁾, antrafen, da ja die Ähnlichkeit zwischen beiden Phänomenen außerordentlich stark ist.

Die Abstinenz bedeutet einen Tausch, bei dem das gegenwärtige zurückgelegte Einkommen die Leistung darstellt und steigende Kosten hat, das zukünftige, aus dem Ersparten gebildete Einkommen ist die Gegenleistung und hat abnehmenden Nutzen. Der Satz dieser Gegenleistung $1+i$ (i bedeutet den Zinsfuß) stellt den Preis dar. In gleicher Weise ist der Verkauf der Arbeit ein Tausch, bei dem die Arbeit die Leistung ist, der Lohn die Gegenleistung. Der Lohnsatz ist der Preis.

¹⁾ Um die Ableitung zu geben: Man erhält durch Einsetzen von (3) in (1)

$$l_c = \frac{\alpha_2 z}{2\beta_1 + 2\beta_2 \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right)^2 + 2\beta_2 \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right) z}$$

wobei der Vereinfachung wegen

$$z = \sqrt{\left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right)^2 + \frac{\beta_1}{\beta_2}}$$

gesetzt wurde.

Nun kann der Nenner der ersten Gleichung unter die Form gebracht werden:

$$2\beta_2 \frac{\beta_1}{\beta_2} + 2\beta_2 \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right)^2 + 2\beta_2 \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right) z = 2\beta_2 z^2 + 2\beta_2 \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2}\right) z.$$

Daraus ergibt sich:

$$l_c = \frac{\alpha_2}{2\beta_2 \left(\frac{\alpha_1}{\alpha_2} + z\right)} = \frac{\alpha_2}{2\beta_2 s_c}.$$

²⁾ L'offerta del risparmio in *Giornale degli Economisti* (Februar und März) 1926. § 40.

§ 26. Aus (1) ist zu ersehen, daß die Angebotskurve in bezug auf die Abszissenachse asymptotisch bleibt; d. h.: Einem unendlich großen Lohnsatz entspricht ein unendlich kleines Angebot. Es ist klar, daß bei steigendem Lohnsatz das Angebot von einem bestimmten Punkt an zurückgeht, da ja das Einkommen des Arbeiters so wächst, daß es sich dem Sättigungspunkt nähert. (Siehe aber § 18 und § 30.)

§ 27. Das Gesamteinkommen des Arbeiters, d. i. der Gesamtlohn

$$S = ls,$$

kann als Funktion des Lohnsatzes durch die Gleichung (1) ausgedrückt werden und ist:

$$(5) \quad S = \frac{\alpha_2 s^2 - \alpha_1 s}{\beta_2 s^2 + \beta_1}.$$

Tragen wir auf der Abszissenachse die verschiedenen Lohnsätze auf, und auf der Ordinatenachse den Gesamtlohn, so erhalten wir eine Kurve des Gesamtlohnes. Sie geht auf jeden Fall vom Koordinatenursprung aus und ist asymptotisch in bezug auf eine Parallele der Abszissenachse in der Entfernung

$$\bar{s} = \frac{\alpha_2}{\beta_2}.$$

Diese Größe, graphisch dargestellt durch die Strecke \overline{OM} der Abb. 3, ist nichts anderes als das Sättigungseinkommen oder (wenn wir annehmen, der Arbeiter habe kein anderes Einkommen als den Lohn) der Sättigungslohn, oder auch die Geldmenge, die nötig und ausreichend ist, alle Bedürfnisse des Arbeiters vollständig zu befriedigen.

Hier ist es zweckmäßig zu unterscheiden den Fall des negativen α_1 von den andern, in denen α_1 Null oder positiv ist. In diesen zwei letzten Fällen ist die Kurve des Gesamtlohnes kontinuierlich ansteigend, oder es gibt keinen Lohnsatz, der das Sättigungseinkommen erzielen kann. In dem Falle aber, daß α_1 negativ ist (ein Fall, der, wie wir gesehen haben, für abhängige Arbeiter die Ausnahme darstellt, siehe § 4), gibt es einen Lohnsatz, den wir \bar{s} genannt haben, der den Lohn gleich \bar{S} macht. Die Lohnkurve besteht in einem solchen Falle aus zwei Teilen: der erste für Werte von $S=0$ bis $s=\bar{s}$ ist durch (5) definiert; der andere für $s > \bar{s}$ ist durch

$$S = s\overline{OL}_0$$

ausgedrückt¹⁾.

¹⁾ Um zu sehen, welches der Lohnsatz ist, der den Gesamtlohn S zum Sättigungseinkommen macht, genügt es, die Gleichung aufzulösen:

$$\frac{\alpha_2 s^2 - \alpha_1 s}{\beta_2 s^2 - \beta_1} = \frac{\alpha_2}{\beta_2},$$

es ergibt sich:

$$(5a) \quad \bar{s} = -\frac{\alpha_2}{\beta_2} : \frac{\alpha_1}{\beta_1},$$

\bar{s} ist eine essentiell positive Größe. Daher muß α_1 negativ sein. Die Kurve muß verlaufen wie PV (Abb. 3). In einem solchen Falle ist der Quotient $\frac{\alpha_1}{\beta_1}$ nichts anderes als der Abschnitt \overline{OL}_0 . Da andererseits der Quotient $\frac{\alpha_2}{\beta_2}$ den Abschnitt \overline{OM} darstellt, ist der Wert von \bar{s} , bestimmt durch nichts anderes als der Quotient $\frac{\overline{OM}}{\overline{OL}_0}$. Nimmt \bar{s} diesen Wert an, so verdient der Arbeiter A das Sättigungseinkommen; sobald \bar{s} diesen Wert überschreitet, hat der Arbeiter A einen Einkommenüberschuß, mit dem er (nach unserer Annahme) nichts anzufangen weiß, da ja \bar{s} das ökonomische Maximum darstellt.

Hier wäre zu überlegen, daß aller Wahrscheinlichkeit nach, schon bevor der Lohnsatz gleich \bar{S} würde, ja wenn er sich nur merklich näherte, die psychologische Einstellung des Arbeiters sich ändern würde. Es wüchsen seine Bedürfnisse, und das Sättigungseinkommen würde sich erweitern. Doch diese Erörterung würde diesen Artikel allzusehr verlängern; eine ganz kurze Andeutung ist hierüber in § 38 gemacht.

§ 28. Die ganze Arbeitskurve senkt sich, wenn die Kurve des Arbeitsleides sich erhöht. In der Tat sagt uns die Gleichung (1), daß bei Annahme eines festen numerischen Wertes von s , bei Steigen von α_1 , l abnimmt.

Bei Senkung der Kurve des Arbeitsleides und dem daraus folgenden Steigen der Kurve des Arbeitsangebotes, wächst der kritische Lohnsatz. In der Tat zeigt uns die Gleichung (3), daß s_c mit α_1 wächst. Mit andern Worten, wenn das Arbeitsleid abnimmt, nimmt der Lohnsatz zu, der nötig ist, um einen Arbeiter zur Verringerung des Arbeitsangebotes zu veranlassen, sobald der Lohnsatz auch nur eine geringe weitere Erhöhung erfährt. Umgekehrt nimmt in diesem Falle das Maximalarbeitsangebot ab; wir wissen ja aus der Gleichung (4), daß der kritische Lohnsatz und das kritische Arbeitsangebot in entgegengesetztem Sinne variieren (siehe Abb. 4).

Die ganze Angebotskurve erhöht sich, wenn die Kurve des Geldnutzens sich erhöht. In der Tat sagt uns Gleichung (1), daß bei fixem numerischen Wert von s , bei Wachsen von α_2 , l zunimmt.

VII. Abschnitt. Numerisches Beispiel

§ 29. Wir gehen nun zu einem numerischen Beispiel über. Indem wir weiter lineare Funktionen von Arbeitsnutzen und Arbeitsleid annehmen, beschränken wir uns darauf zu betrachten, welche Veränderungen die Kurve des Arbeitsangebotes erfährt, wenn die Kurve des Arbeitsleides sich parallel zu sich selbst in ihrer ganzen Ausdehnung hinauf oder hinunter verschiebt.

Die Kurve des Geldnutzens, dargestellt durch $U'M$ der Abb. 3, habe die Gleichung:

$$f_m(m) = 3 - \frac{m}{4}.$$

Die Kurve des Arbeitsleides habe die Gleichung:

$$f_l(l) = \alpha_1 + \frac{l}{8}.$$

Jedem Werte von α_1 entspricht eine Parallele zu OV' der Abb. 3.

Die Kurve des Arbeitsangebotes hat die Gleichung:

$$l = \frac{8(3s - \alpha_1)}{2s^2 + 1}.$$

Jedem Werte des Parameters entspricht eine besondere Angebotskurve.

Der kritische Lohnsatz ist:

$$s_c = \frac{2\alpha_1 + \sqrt{4\alpha_1^2 + 18}}{6}.$$

Das kritische Angebot ist:

$$l_c = \frac{6}{s_c}.$$

Wir beschränken uns, drei Werte von α_1 zu betrachten:

$$-\frac{1}{2}, 0, \frac{1}{2}.$$

§ 30. Die Kurve des Arbeitsleides, entsprechend dem Werte $\alpha_1 = -\frac{1}{2}$, ist PV der Abb. 3.

Die Angebotskurve, die daraus resultiert, besteht aus zwei Strecken. Die erste mit der Gleichung:

$$l = \frac{24s + 4}{2s^2 + 1}$$

ist RLP der Abb. 4. Die Kurve nimmt ihren Ausgang vom Punkt O der Abszisse und Punkt 4 der Ordinate und endigt am Punkte 3 der Abszisse und 4 der Ordinate. Die zweite beginnt an diesem letzten Punkte und geht parallel der Abszissenachse fort.

Der kritische Lohnsatz ist:

$$\overline{OS}'' = \frac{1}{6} (\sqrt{19} - 1) = 0,56$$

und das kritische Angebot:

$$\frac{6}{0,56} = 10,71.$$

§ 31. Die Kurve des Arbeitsleides, die dem Werte $\alpha_1 = 0$ entspricht, ist OV' der Abb. 3.

Die Angebotskurve, die daraus resultiert, mit der Gleichung:

$$l = \frac{24s}{2s^2 + 1}$$

ist OL' der Abb. 4. Die Kurve nimmt ihren Ausgangspunkt vom Koordinatenursprung.

Der kritische Lohnsatz ist:

$$OS' = \sqrt{\frac{1}{2}} = 0,71.$$

Das kritische Angebot ist:

$$\overline{LS} = 6\sqrt{2} = 8,46.$$

§ 32. Die Kurve des Arbeitsleides, die dem Werte $\alpha_1 = \frac{1}{2}$ entspricht, ist $P''V''$ der Abb. 3.

Die Angebotskurve, die daraus resultiert, hat die Gleichung:

$$l = \frac{24s - 4}{2s^2 + 1}.$$

Sie nimmt ihren Ausgang vom Punkt O der Ordinate und $\frac{1}{6} = 0,17$ der Abszisse.

Der kritische Lohnsatz ist:

$$\frac{1}{6} (\sqrt{19} + 1) = 0,89.$$

Das kritische Angebot ist:

$$\frac{6}{0,89} = 6,72.$$

§ 33. Wir weisen darauf hin, daß in Abb. 4 der bequemeren Darstellung wegen die Maßeinheit in horizontaler Richtung zehnmal größer ist als in vertikaler. Das bedeutet also ein Ausstrecken der Kurve des Arbeitsangebotes der Abb. 4 im horizontalen Sinne. Doch liegen die kritischen Punkte L , L' , L'' immer auf einer gleichseitigen Hyperbel.

VIII. Abschnitt. Die Notwendigkeit, die Kurve des Arbeitsangebotes zu begrenzen

§ 34. Wir sagten, es sei diese Arbeit im Rahmen der reinen Ökonomie zu halten, es könnten die Ergebnisse nicht ohne Anpassungen und Korrekturen

auf das praktische Leben Anwendung finden (§ 1). Doch auch innerhalb des Gebietes der reinen Ökonomie können wir uns einiger weiterer wesentlicher Betrachtungen nicht entschlagen.

Die Arbeit ist nicht einer beliebigen Ware gleichzusetzen; die ihr eigentümlichen Merkmale sind von den Ökonomen analysiert worden. Unter diesen Eigenschaften springt eine ins Auge, die uns jetzt in besonderer Weise interessiert. Es ist die Tatsache, daß die Arbeit — gerade, wenn man die abhängigen Arbeiter im Auge hat — in der Regel die einzige Quelle der Unterhaltsmittel für den Arbeiter und seine Familie bildet. Es kann daher der Gesamtlohn nicht unter ein Minimum herabgehen, das dem Arbeiter eine der Zeit und dem Orte angepaßte Existenz gewährt.

Andererseits überschreitet die Energie, die ein bestimmter Arbeiter in der Zeiteinheit leisten kann, nicht eine gewisse physische Grenze. Wenn wir als Zeiteinheit den Tag nehmen, so besteht hier eine unüberschreitbare Schranke der Arbeitsdauer. Der Arbeiter kann sicher nicht länger als 24 Stunden ununterbrochen arbeiten. Ja er kann es nicht einmal erreichen, 24 Stunden zu arbeiten, sondern höchstens 12, 14, 16. Die Grenze hängt ab von seiner physischen Konstitution, seiner Nahrung, den andern Unterhaltsmitteln, der Arbeitsintensität, die ihrerseits gewisse Grenzen nicht übersteigen kann. Unterhalb der physischen wirkt dann die Gewohnheitsgrenze, die wiederum nach Zeit und Ort verschieden ist.

Daraus folgt, daß der Lohnsatz — wenn wir S_m den Minimallohn und l_m die maximale Arbeit, die der Arbeiter leisten kann, nennen — nicht unter den Quotienten heruntergehen kann:

$$s_m = \frac{S_m}{l_m}.$$

Es ist zwecklos, diejenige Strecke der Angebotskurve zu verfolgen, die Abszissen unter diesem Grenzwert hat. Wir haben zwar die Kurve in ihrer ganzen Ausdehnung entworfen, aber nur um eine gerechtfertigte mathematische Neugier zu befriedigen, nicht um eine unbegrenzte Folge ökonomisch durchwegs akzeptabler Annahmen zu machen. In Wahrheit müßte der Arbeiter, sobald der Lohnsatz sehr klein wird, die Arbeit niederlegen und von Unterstützungen leben oder auswandern. Vielleicht kann auch, wenn wir die Grenze der Individualwirtschaft überschreiten und die gesellschaftliche Wirtschaft ins Auge fassen, eine Kurve des Arbeitsangebotes analog denen, dargestellt in Abb. 4, Bedeutung erlangen, insofern es sicher ist, daß sich das Kollektivarbeitsangebot bei Fallen des Lohnes auf eine allzu niedrige Grenze durch Ausscheiden vieler Arbeiter verringert. Doch hat die Anfangsstrecke der Kurve für den einzelnen Arbeiter keine Bedeutung.

§ 35. Hier ist noch etwas anderes zu bemerken. Man darf auch nicht glauben, daß man die Kurve, gekürzt, wie es im vorigen Paragraphen gezeigt wurde, in ihrer längsten Ausdehnung, also zwischen den Grenzen s_m und \bar{s} , auffassen dürfe, als ob alle Annahmen, die durch sie zusammengefaßt und beschrieben werden, vereinbar wären mit demselben Paar der fundamentalen psychologischen Kurven (z. B. OV' und $U'V'$).

§ 36. Unter den numerischen Annahmen, die wir im vorangegangenen Kapitel verfolgten, wählen wir jene, die dem Fall $\alpha_1 = \frac{1}{2}$ entspricht. Wir haben bereits die Unmöglichkeit gezeigt, daß α_1 für einen abhängigen Arbeiter negativ sei. Wir schließen nun auch den Fall aus $\alpha_1 = 0$. Wenn der Arbeiter zu einem Lebensstandard, nahe an das Minimum gezwungen ist, wenn er schlecht ernährt, gekleidet und erhalten ist, bereitet ihm die Arbeit von Anfang an Unlust.

Hier einige Annahmen, gewonnen aus den Formeln des § 30, sobald $\alpha_1 = \frac{1}{2}$

s	l	$S = sl$
0,5	5,7	2,8
0,9	6,7	6,0
<u>1,—</u>	<u>6,7</u>	<u>6,7</u>
2,—	4,8	9,5
3,—	3,6	10,7

§ 37. Nehmen wir an, der Minimallohnsatz sei der, welcher einen Tageslohn von 2,8 ergibt, also 0,5. Ist es denkbar, daß der Nominallohn *ceteris paribus* von 0,5 auf 3 schnellen kann? *Ceteris paribus*, d. h.: Es bleiben unter anderm fest alle Preise der Konsumgüter des Arbeiters. Das schließt in sich, daß sich die perzentuellen Veränderungen des Nominallohnes unmittelbar in gleiche des Reallohnes umsetzen. Ist also, so wiederholen wir, innerhalb so kurzer Zeit ein so heftiger Aufstieg des Reallohnsatzes möglich, daß er die Indexziffer von 100 auf 600 steigert?

§ 38. Doch auch wenn wir diesen unwahrscheinlichen Sprung zugeben, so ist zu bedenken: Dieser Sprung hätte zur Folge eine Vermehrung des Gesamteinkommens von 2,8 auf 10,7 oder von 100 auf 385. Eine so gewaltige Vermehrung wäre nun in einer andern Richtung nicht mehr vereinbar mit der Klausel *ceteris paribus*. Ein so starkes Anschwellen des Nominallohnes bei unveränderter Kaufkraft des Geldes würde die psychologische Einstellung des Arbeiters in zweifacher Art verändern:

1. Sie würde die ursprüngliche Kurve des Geldnutzens verändern. In der Tat ist der Mensch in der Regel unersättlich. Sobald er das Einkommen sich vermehren sieht, die Möglichkeit, den Lebensstandard zu heben, merkt, fühlt er dadurch allein in sich neue Bedürfnisse entstehen; gleichzeitig läßt er verfeinerte Bedürfnisse an Stelle der früheren treten.

2. Es würde vielleicht auch die Kurve des Arbeitsleides in verschiedenem Sinne modifizieren. Wenn der Arbeiter sich besser ernähren, besser auf seine Person schauen kann, dann ist es möglich, daß er bei gleicher Arbeit weniger Mühe verspürt. Andererseits empfindet er vielleicht, wie wir schon sagten, das Opfer der Beschränkung der freien Zeit lebhafter. Und so ist die Kurve des Arbeitsangebotes nicht mehr dieselbe wie früher (siehe § 22).

§ 39. Wir müssen uns also bescheiden, eine kleine Strecke der Angebotskurve zu betrachten, jene, die sich im Umkreis des Gleichgewichtspunktes hält.

Mit andern Worten: Angenommen ein Individuum mit gegebener psychologischer Einstellung, bestimmte Preise und einen gewissen Lohnsatz, kann das Gleichgewichtsangebotsangebot streng bestimmt werden. Dann nehmen wir an, der Lohnsatz steigere sich etwas und beobachten, wie sich das Arbeitsangebot entsprechend ändert. Wir werden so eine Strecke der Kurve rechts vom Gleichgewichtspunkt zu zeichnen haben. Schließlich nehmen wir an, der Lohnsatz verringere sich einigermaßen und beobachten wieder die entsprechenden Veränderungen des Arbeitsangebotes. Wir werden diesmal eine Strecke der Kurve links vom Gleichgewichtspunkt zeichnen müssen.

§ 40. Das Grundproblem, das wir uns gestellt haben, wird nicht verändert (§ 16), es bleibt nur beschränkt auf die betrachtete Strecke des Arbeitsangebotes. Wird diese Strecke in ihrer Totalität ansteigend oder abfallend sein, oder teils ansteigend und teils abfallend?

Die vorangegangenen Untersuchungen gestatten uns die Antwort, daß alle drei Fälle möglich sind. Und das ist bereits ein Resultat. Die Erhöhung des Lohnsatzes kann einige zu Erhöhung oder Verringerung des Arbeitsangebotes

bestimmen. Allmähliche und kontinuierliche Steigerung im Lohnsatze kann einige Arbeiter dazu bringen, allmählich das Angebot zu steigern, und andere, das Angebot allmählich zu verringern, dritte schließlich, das Angebot anfänglich zu vermehren und dann zu verringern (nicht aber zuerst zu verringern und dann zu vermehren).

Entsprechende Folgen hätten sukzessive Veränderungen des Lohnsatzes.

Es wird notwendig sein, die Psychologie und den Lebensstandard der Arbeiter zu erforschen, um die Grundtatsachen festzustellen, die eine Anwendung der logischen Überlegungen der reinen Ökonomik gestatten.

Theorie des Kapitalzinses

Von

Dr. H. Oswald

Geheimer Justizrat, Frankfurt a. M.

Zinsproblem

Soll die Zinstheorie, wie es der Plan dieses Werkes vorschreibt, als ein Teil der Lehre vom Einkommen behandelt werden, so ergibt sich als ihr Gegenstand die Frage, wie es sich erkläre, daß einzelne Wirtschaftssubjekte, nämlich die Besitzer von Kapital, ein Zinseinkommen beziehen. Da nun die Beweggründe derer, denen die Zinsen zufließen, auch für den oberflächlichsten Kenner der Menschennatur keiner Darlegung bedürfen, so liegt das eigentliche Problem darin, die Beweggründe derer zu ermitteln, die den Zins bezahlen. Sie zahlen ja nicht, wie etwa die Steuerpflichtigen, unter dem Druck eines rechtlichen oder anderen Zwanges, sondern sie haben die freie Wahl, entweder jenes Etwas, das unsere Untersuchung herausstellen soll, gegen Zahlung eines Preises, nämlich eben des Zinses, zu erwerben oder aber dem Erwerb jenes Etwas zu entsagen und ihr Geld zu behalten. Der vernünftig handelnde Mensch — dieser allein interessiert die theoretische Betrachtung — entscheidet sich, vor eine solche Wahl gestellt, nur dann für den Erwerb, wenn er das zu Erwerbende eines Preises für wert hält, d. h. wenn er der Meinung ist, es sei für ihn (oder für seinen präsumtiven Nachmann im Tauschverkehr) nützlich, das will sagen, tauglich, direkt oder indirekt seine Bedürfnisse zu befriedigen, wobei natürlich des weiteren vorausgesetzt ist, daß es kein „freies Gut“ ist, welches jeder ohneweiters in beliebiger Menge vorfindet, so daß es eine Torheit wäre, erst noch einen Preis dafür zu zahlen.

So gelangen wir, auch von dem Zins als einer Einkommensart ausgehend, zu der Frage, welcher Wertgegenstand es ist, für den der Zins im freien Tauschverkehr als Preis bezahlt wird, und warum er dafür bezahlt wird.

Der empirische Vorgang, der uns, und zwar als ein typischer, entgegentritt und zu dieser Frage Anlaß gibt, ist folgender: A findet den B bereit, ihm 100 zu geben, wenn er dem B nach einem Jahre 100 zurückgeben und außerdem noch 5 zahlen werde. A, ein Mann, der durchaus seinen Vorteil zu wahren versteht, geht auf den Handel ein; warum tut er das? Warum und wofür gibt er dem B die 5? Damit haben wir den „Leihzins“ gekennzeichnet.

Nun der „Realzins“ oder, wie andere sagen, der „ursprüngliche Zins“. A kauft von B eine Ware und zahlt ihm dafür einen Preis, der nicht nur die zur Herstellung der Ware direkt und indirekt erforderliche Arbeit und Bodennutzung deckt, sondern darüber hinaus einen Aufschlag enthält, proportional dem Werte des bei der Produktion verwendeten Kapitals und der Dauer der Verwendung. Warum gesteht A dem B diesen Aufschlag zu? Oder auch — da doch niemand vernünftigerweise für ein Gut mehr gibt, als dem Aufwand entspricht, mit dem solche Güter hergestellt werden können — warum läßt es A zu, daß B in diesen Aufwand, in die „Produktionskosten“, jenen Aufschlag

einrechnet? Und das geschieht nicht in vereinzelt Fällen, sondern ganz regelmäßig, so daß das allgemeine Preisverhältnis zwischen den einzelnen Gütern nicht einfach durch das Verhältnis der da und dort aufzuwendenden Arbeit und Bodennutzung bestimmt wird, sondern jedesmal dieser Aufschlag mit in Ansatz kommt.

Von diesen zwei typischen Vorgängen fällt der erste, der Leihzins, mehr als der zweite in die Augen; aber der eigentlich grundlegende ist der zweite. Denn sobald die Möglichkeit besteht, durch produktive Verwendung von Kapital einen solchen Aufschlag, einen „Kapitalgewinn“ zu erzielen, begreift es sich von selbst, daß bei der Ausleihe von Kapital der eine eine Leihgebühr verlangt, der andere sie zahlt.

Der ursprüngliche Zins soll uns daher zunächst beschäftigen.

Anhäufungsmethode

Wenn von zwei Methoden zur Erzielung eines Nutzeffektes die eine ergiebiger als die andere ist, so versteht es sich für den vernünftig Handelnden (ich wiederhole, daß nur dieser uns interessiert) von selbst, daß er die ergiebigere anwendet, und daß auch für die theoretische Betrachtung die andere völlig ausscheidet, ganz wie wenn sie nicht bestände. Da die Menschen, wenn sie mit der rechten Hand arbeiten, mit jeder Arbeitsstunde einen reicheren Ertrag als bei linkshändiger Arbeit erzielen oder — was genau dasselbe ist — für einen bestimmten Nutzeffekt weniger Arbeitsstunden aufzuwenden haben als bei linkshändiger Arbeit, so arbeiten sie eben mit der rechten Hand, und es wäre sinnlos, sich, sei es praktisch oder theoretisch, irgendwie mit der linkshändigen Arbeit zu befassen, z. B. von dem Arbeitsertrag einen Teil auf die Arbeit an sich, den anderen Teil auf die Verwendung der rechten Hand zurückzuführen, ihr „zuzurechnen“. Anders freilich läge die Sache, wenn ein äußeres Hindernis bestände, alle überhaupt geleistete Arbeit mit der rechten Hand zu verrichten. Wenn z. B. — man verzeihe die etwas kindliche Annahme — ein Verbot erlassen wäre, nachmittags mit der rechten Hand zu arbeiten, so erwüchse den Menschen die neue Aufgabe, unter den einzelnen Arbeitsverrichtungen genau zu sichten und diejenigen in die Vormittagsstunden zu verlegen, bei denen der Vorsprung der rechtshändigen Arbeit vor der linkshändigen am größten ist.

Es ist nun eine technisch gegebene Tatsache, daß in außerordentlich vielen Fällen eine Arbeitsmethode anwendbar ist, die auf der einen Seite den Arbeitsertrag steigert oder — was dasselbe ist — die Befriedigung der Bedürfnisse verbilligt, auf der anderen Seite aber eine Eigentümlichkeit aufweist, die die Menschen verhindert, sie überall, wo sie technisch geboten wäre, anzuwenden. Die Eigentümlichkeit besteht darin, daß bei dieser Arbeitsweise ein Teil der aufgewendeten Arbeit und Bodennutzung zeitweise ihrem Endzweck: der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, also daß sie dem laufenden Konsum entzogen und zu späterer Nutzleistung zunächst aufgespeichert, angehäuft, gestaut und erst später als „vorgetane“, „altgewordene“ Arbeit und Bodennutzung konsumiert wird. Und da der laufende Konsum auf sofortige Befriedigung drängt und sich durch Verweisung auf spätere, sei es auch reichlichere, Befriedigung nicht verträsten läßt, so können die Anforderungen des laufenden Konsums ein ebensolches Hindernis gegen die allgemeine Anwendung dieser ertragsteigernden Arbeitsweise bilden, wie in unserem kindlichen Beispiel das obrigkeitliche Verbot sich der allgemeinen Anwendung der ergiebigeren rechtshändigen Arbeitsweise entgegenstellte. Ein einfaches Beispiel möge die erwähnte Methode veranschaulichen, die mit dem Vorteil des reicheren Ertrages oder,

anders ausgedrückt, der billigeren Produktion den Nachteil des späteren Ertrages, also ein Wartenmüssen verbindet, und die wir vorläufig „Anhäufungsmethode“ nennen wollen. Wenn die Menschen bis dahin ihr Brennholz in der Weise gewannen, daß sie es mit der Hand brachen, und nun dazu übergehen, eine Axt anzufertigen und mit dieser das Holz zu schlagen, so hat das die zwei vorhin bezeichneten Folgen: mit einem Quantum (direkt und indirekt aufgewendeter) Arbeit wird mehr Holz als früher mit demselben Quantum Arbeit gewonnen, bzw. zur Gewinnung eines bestimmten Quantums Holz ist weniger Arbeit als früher aufzuwenden; andererseits wird die zur Herstellung der Axt aufgewendete, in der Axt angehäufte Arbeit zunächst dem laufenden Konsum entzogen. Denn solange an der Herstellung der Axt gearbeitet wird, dient diese Arbeit nicht dem laufenden (sondern dem künftigen) Konsum und auch die fertiggestellte Axt gibt ihren Nutzen nicht auf einmal her, sondern abschnittsweise während eines längeren Zeitraumes. Dies kann, wenn wir uns Menschen in sehr kümmerlichen Verhältnissen vorstellen, dazu führen, daß sie fortfahren, das Holz mit der Hand zu brechen, weil sie keine freie Zeit für die Anfertigung von Äxten finden.

Diese Feststellungen sind für die heutige hochentwickelte Wirtschaft nicht so wertlos, wie es scheinen möchte. Denn, so schwer uns das Eingeständnis fallen mag, unsere Lage unterscheidet sich von jenen primitiven Verhältnissen nur dem Grade, nicht dem Wesen nach. Freilich bricht heute niemand mehr Holz mit der Hand, aber innerhalb der Anwendung der Anhäufungsmethode liegen unzählige Abstufungen der intensiveren und der minder intensiven Anwendung, und es ist zweifellos, daß wir nicht überall bis zum höchsten Intensitätsgrad gelangt sind, ja daß sogar zur selben Zeit der Intensitätsgrad ländersweise verschieden ist: niemand pflückt heutzutage Ähren mit der Hand, aber während vielerorts Mähmaschinen angewendet werden, sind in anderen Ländern Sensen im Gebrauch. Hierauf werden wir später zurückkommen, es sei nur noch betont, daß, wo in diesem Aufsatz die Anwendung und die Nichtanwendung der Anhäufungsmethode einander gegenübergestellt werden, immer hinzugedacht werden muß: bzw. die intensivere und die minder intensive Anwendung.

Bei der Frage „rechter Hand, linker Hand“, nötigte das „äußere Hindernis“, nämlich das obrigkeitliche Gebot, die Menschen, unter den technisch gegebenen Möglichkeiten zu sichten und eine Auswahl zu treffen. So auch nötigt bei unserer Frage das äußere Hindernis, nämlich die Anforderungen des laufenden Konsums, die Menschen, unter den technisch gegebenen Anwendungen jener vorteilhafteren Methode zu sichten und eine Auswahl zu treffen. Auf welchem Wege die Scheidung der Fälle, in denen die Anhäufungsmethode zur Anwendung kommen soll, von denen, wo, dem Zwange des laufenden Konsums nachgebend, die Menschen fortfahren sollen, die minder vorteilhafte Methode anzuwenden — auf welchem Wege diese Auswahl und Scheidung sich vollzieht, hängt von der bestehenden Wirtschaftsordnung ab. In der streng kommunistisch organisierten Gesellschaft hätte eine so oder so gebildete Zentralinstanz darüber zu entscheiden (wie ihr ja auch die weiter zurückliegende Entscheidung darüber zufiele, in welchem Maße die Individuen den Anforderungen des laufenden Konsums Widerstand leisten, „Enthaltbarkeit üben“ sollen, um die Möglichkeit der Anwendung der Anhäufungsmethode zu erhalten und auszudehnen). Mit dieser kommunistischen Einrichtung hatte es eine entfernte Ähnlichkeit, daß im Deutschland von 1925 eine Zentralinstanz, nämlich die Reichsbank, in einem gewissen Umfang jene Sichtung vornahm, indem sie ihre Kredite nach Auswahl der Verwendungszwecke gewährte. Wo aber ein arbeitsteiliger Tauschverkehr mit freier Konkurrenz besteht, also in dem Falle, den die theoretische Betrachtung

zugrunde zu legen pflegt, vollzieht sich die Sichtung und Auswahl in der Weise, daß alle auf die Vorteile jener Methode Reflektierenden (dieser etwas unbestimmte Ausdruck soll noch präzisiert werden) miteinander in Wettbewerb treten und sich — ein jeder nach dem Maße des Vorteiles, den jene Methode gerade ihm verheißt — gegenseitig mit ihren Preisangeboten in die Höhe treiben, alles dies mit dem doppelten Erfolg:

1. daß einzelne aus der Zahl der Bewerber im Wettbewerb obsiegen und die anderen von der Anwendung der Anhäufungsmethode ausschließen,
2. daß aus dem Wettbewerb der mehreren Kaufliebhaber ein Preis hervorgeht — dieser Preis ist der Zins.

Wenn auch die vorstehende Darstellung noch einzelnes ungeklärt läßt, auf das später einzugehen ist, so schien es doch zweckmäßig, schon hier das Endergebnis der ganzen Untersuchung hervortreten zu lassen, um zu zeigen, welcher einfacher Gedankengang zur Lösung des Zinsproblems führt. Schon hier erkennen wir, daß der Zins ein Preis ist, der bei freier Konkurrenz in derselben Weise entsteht und in derselben Weise wirkt wie jeder andere Preis. Und wer mit dem Verfasser unmodern genug ist, den Begriff des Wertes für einen der wichtigsten wirtschaftlichen Grundbegriffe zu halten, wird die zwei durch ihr Zusammenwirken den Wert bildenden Faktoren, Nützlichkeit und relative Knappheit, wiederfinden: die Nützlichkeit liegt in der Ertragssteigerung oder, was dasselbe ist, in der Verbilligung, die relative Knappheit wird durch die Anforderungen des laufenden Konsums begründet, wobei der Ausdruck „relativ“ die Relation zu den Produktionsfaktoren Arbeit und Naturgaben bezeichnet.

Bestände diese Knappheit nicht, wäre es also möglich, die Anhäufungsmethode überall, wo sie technisch einen Vorteil bietet, anzuwenden, so würden die Herstellungskosten der Produkte, bei deren Erzeugung sie technisch anwendbar ist, entsprechend geringer werden und das würde — ich darf auf einen bekannten Satz der Preislehre Bezug nehmen — nach Verlauf etwa einer gewissen Übergangszeit zu entsprechend niedrigeren Preisen der Produkte führen, also nicht mehr den Produzenten, sondern den Konsumenten zugute kommen. Diese Verbilligung würde aus technischen Gründen bei den verschiedenen Produkten in verschiedenem Maße eintreten, aber nach wie vor würden, zweckmäßige Wirtschaftsführung vorausgesetzt, die Preise der Produkte sich zueinander verhalten, wie die für die Produktion eines jeden von ihnen erforderliche Arbeit und Bodennutzung. Ist aber die Möglichkeit, von der Anwendung der Anhäufungsmethode Gebrauch zu machen, knapp, d. h. nur für einen Teil der Produktionen, bei denen sie technisch geboten wäre, ausreichend, so können die bevorzugten Produzenten, die über diese Möglichkeit verfügen, einen Teil des Vorteils, der sich aus den niedrigeren Herstellungskosten ergibt, von dem Übergang auf die Konsumenten ausschließen und für sich behalten, indem sie sich die Konkurrenz zunutze machen, die unter den Konsumenten entsteht. Jeder von diesen, geleitet von dem Wunsche, daß die Verbilligung der Produkte gerade den von ihm begehrten Produkten zuteil werde, wird bereit sein, dem Produzenten ein innerhalb der Grenzen der Verbilligung liegendes Entgelt zu zahlen, um die mitbewerbenden Konsumenten zurückzudrängen. Dadurch wird zwar die Verbilligung der Produkte, die er genießt, um den Betrag dieses Entgeltes geschmälert; aber er steht sich immer noch besser dabei, wenn er sich unter Zahlung des Entgeltes die etwas geschmälerte Verbilligung der von ihm begehrten Produkte verschafft, als wenn er auf die Anwendung der Anhäufungsmethode bei deren Herstellung vollständig verzichtete. So scheiden aus der Zahl der Berufenen, d. h. derer, denen die Anwendung der Anhäufungsmethode

Vorteil bringen würde, diejenigen Konsumenten aus, die nicht zu den Auserwählten gehören; Auserwählte sind nur die, die einen so großen Vorteil aus der Anhäufungsmethode ziehen, daß sie ein Entgelt bieten können, genügend, um die anderen Berufenen zu überbieten.

Auf diese Weise vollzieht sich die Auslese, von der wir früher sprachen; sie vollzieht sich durch „die regulierende Wirkung des Marktes“. Zugleich aber ergibt sich ein zweites: die Verbilligung der nach der Anhäufungsmethode erzeugten Güter schreitet nicht bis zu dem Punkte fort, wo nur die Kosten der (direkt und indirekt) aufgewendeten Arbeit und Bodennutzung in den Produktpreisen Deckung finden, sondern sie macht an einem früheren Punkte halt: der Unterschiedsbetrag zwischen den an diesen zwei Punkten liegenden Produktpreisen ist der ursprüngliche Zins; er fließt den (die Anhäufungsmethode anwendenden) Produzenten zu Lasten der (die Produkte kaufenden) Konsumenten zu.

Eine Ergänzung dieser Darstellung, die der Kreditverkehr bedingt, muß dem Abschnitt über den Leihzins vorbehalten bleiben. Wir verstehen aber jetzt, warum jedes Gut einen Wert besitzt und einen Preis erzielt, nicht nur insoweit, als auf seine Herstellung Arbeit und Bodennutzung, sondern auch insoweit, als darauf etwas von jener zu gleicher Zeit nützlichen und relativ knappen Anhäufungsmethode verwendet und damit allen anderweitigen Verwendungen entzogen wird.

Wie sehr die Bildung des Zinses nichts anderes ist als ein Sonderfall der Preisbildung, zeigt folgende Analogie: können wir nicht alles zur Befriedigung der Nachfrage erforderliche Getreide auf Weizenböden erster Klasse produzieren, so verhalten sich — da ein Zentner Weizen denselben Preis erzielt wie der andere — die Preise des auf den verschiedenen Böden gewonnenen Getreides nicht wie die da und dort aufgewendeten Quantitäten Arbeit usw., sondern der Preis des auf den ergiebigsten Böden gewonnenen Getreides ist höher, als jenem Verhältnis entsprechen würde; dieses Mehr an Wert und Preis kommt in der Grundrente zum Ausdruck. Können wir nicht alle, sondern nur einen Teil der Güter, die wir produzieren, nach der für ein jedes von ihnen ergiebigsten Methode produzieren, so verhalten sich ihre Preise zueinander nicht wie die da und dort aufgewendeten Quantitäten Arbeit und Bodennutzung, sondern der Wert und Preis der nach der ergiebigsten Methode produzierten Güter ist höher, als er nach jenem Verhältnis sein würde. Dieses Mehr ergibt den Zins.

In den vorstehenden Ausführungen ist in einem gewissen Umfang die Preistheorie als etwas Gegebenes vorausgesetzt. Sie in allen Einzelheiten zu entwickeln kann nicht meine Aufgabe sein. Nur andeutungsweise möchte ich an einige Sätze erinnern, die sich auf die bei der Preisbildung wirkenden Motive beziehen; sie geben zugleich eine Unterlage, um die Frage nach der Höhe des Zinses, also nach dem Zinsfuß, zu beantworten.

1. Die letzte Entscheidung, durch die die Nachfrage, d. h. die Höhe der Preisgebote, bestimmt wird, liegt immer bei den Konsumenten (der Endprodukte, wenn ein solcher Pleonasmus gestattet ist). Das gilt auch dann, wenn als handelnde Personen im Wettbewerb nicht die Konsumenten, sondern ihre Vormänner im Tauschverkehr, also die Produzenten und Händler, auftreten. Denn deren Macht im Wettbewerb wird durch die Zahlungsbereitschaft (Nachfrage) der Nachmänner begründet und begrenzt¹⁾.

¹⁾ „Der eigentliche Leiter ist der Konsument.“ (Schumpeter, Theorie der wirtsch. Entw. 2. Aufl. S. 26.)

2. Richtunggebend für die Nachfrage der Konsumenten sind in letzter Instanz ihre Bedürfnisse und das Verhältnis der spezifisch verschiedenen Bedürfnisse zueinander. Aber dieser letzten Instanz geht eine erste Instanz voraus, in der die Produktionstechnik den Ausschlag gibt. Ein Beispiel möge das klarstellen. Wenn die Verbilligung der Webwaren, die der mechanische Webstuhl im Vergleich zur Handweberei zuwege bringt, größer ist als die Verbilligung des Getreides, welche die Mähmaschine im Vergleich zur Sense bewirkt, so wird dieser produktionstechnische Umstand die Menschen veranlassen, zunächst Webstühle zu bauen. Hat freilich die Möglichkeit, Maschinen zu bauen, einen gewissen Umfang erreicht, so wird man neben den Webstühlen auch Mähmaschinen in Betrieb setzen, weil, sobald ein gewisses Quantum Webwaren gegeben ist, ein, sei es auch geringerer, Zuwachs an Getreide den Menschen willkommener ist als ein weiterer Zuwachs an Webwaren; anders und besser ausgedrückt: weil dem Mehr an Produkten kein entsprechendes Mehr an Wert entspringen würde. Aber vollständig wegfallen würde die „erste Instanz“ erst dann, wenn kein äußeres Hindernis mehr der allgemeinen Anwendung der Anhäufungsmethode im Wege stände.

3. Die im Wettbewerb Stehenden setzen ihre Macht nicht immer voll, sondern jeweils nur so weit ein, als nötig ist, um die schwächeren Mitbewerber zurückzudrängen. Eine Ausnahme hievon macht der „Grenzkäufer“. So kommt es, daß sein Preisgebot den Preis bestimmt.

Wie sich durch diese Momente der Zinsfuß ergibt, habe ich in meinen „Vorträgen über wirtschaftliche Grundbegriffe“, S. 130 u. ff. der 4. Aufl., durch eine kleine Erzählung zu veranschaulichen versucht.

Kapital

Wir wenden uns nunmehr einer bis jetzt offengelassenen Frage zu. Gerade die vorhin hervorgehobene Analogie zwischen den verschiedenen Arbeitsmethoden und den verschiedenen Grundstücken macht sie zu einer brennenden: ein Grundstück ist etwas Sachliches, Greifbares, man versteht ohneweiters, daß Grundstücke und daß ihre zeitweise Benützung nützlich und relativ selten sind und dadurch den Gegenstand eines Wettbewerbes solcher, die sie begehren, bilden, einen Preis erzielen, den erzielten Preis dem, in dessen Eigentum sie stehen, zuleiten können. Aber wie steht es in all diesen Beziehungen mit der Anwendung einer bestimmten Methode, wovon wir bisher sprachen? Es ist Zeit, festzustellen, wodurch diese Anwendung bedingt ist, worin ihre Möglichkeit sich verkörpert, verdinglicht. Damit gelangt unsere Darstellung von der Anhäufungsmethode, wie wir sie bisher nannten, der „kapitalistischen Methode“, wie ihr üblicher, leider Mißdeutungen sehr nahelegender Name lautet, zu dem Kapital. Ich habe die Besprechung des Kapitals bis hierher zurückgestellt, um möglichst klar hervortreten zu lassen, daß der richtige Ausgangspunkt für die Zinstheorie nicht das Kapital, sondern eine bestimmte Arbeitsmethode ist.

Es kann nicht meine Aufgabe sein, den viel umstrittenen Begriff des Kapitals zu definieren. Wir halten uns fern von dem Versuch, zwischen dem Kapital und dem sachlichen oder technischen Substrat des Kapitals zu unterscheiden oder das Kapital als einen in gewisser Weise qualifizierten Wert oder als ein so oder so geartetes Verhältnis oder gar als eine besondere Betrachtungsweise, Veranschlagung, Geldrechnungsform (LIEFMANN) aufzufassen oder in sonstiger Weise den Kapitalbegriff zu dematerialisieren, verstehen vielmehr, unbekümmert um das drohende Stigma des „Materialismus“ oder des Steckenbleibens in der bloßen Technik, unter Kapital in ganz einfacher und hausbackener Weise alle

von Menschenhand geschaffenen Güter, insofern sie geeignet sind, die Anwendung der kapitalistischen Arbeitsweise möglich zu machen. Inwiefern sie dazu geeignet sind und in welcher Weise sie in der empirischen Welt wirklich dazu dienen, ist jetzt zu untersuchen.

Daß das Kapital bei der mehrgedachten Produktionsmethode eine Rolle spielt (gerade deshalb wird sie die kapitalistische genannt) leuchtet ohneweiters ein. Denn sie umfaßt ja die zwei Abschnitte: Schaffung eines Kapitalgutes und Verwendung des Kapitalgutes bei der Produktion oder Konsumtion. Aber darin erschöpft sich nicht die Rolle des Kapitals; das allein würde es nicht rechtfertigen, zu sagen, das Kapital ermögliche die Anwendung jener Methode und bewirke infolgedessen einen reicheren Wirtschaftsertrag. Um zu erkennen, wie das zugeht, beginnen wir mit der Abwehr einer irrigen Meinung, die nicht nur von Laien geäußert wird, sondern auch unausgesprochenerweise in der Wissenschaft Vertreter gefunden hat. Sie geht dahin, die günstigere Lage einer mit Kapital ausgestatteten Wirtschaft im Vergleich zu einer kapitallosen (oder mit weniger Kapital ausgestatteten) rühre daher, daß der kapitalreichen Wirtschaft nicht allein der Ertrag zur Verfügung stehe, den sie selbst erziele, sondern außerdem ein Zuschuß aus dem Ertrag einer früheren Wirtschaftsführung. Daß damit der eigentliche Dienst, den uns das Kapital leistet, verkannt ist, ergibt sich aus folgender Betrachtung.

Wir besitzen eine unübersehbare Menge von Gebäuden, Maschinen, Vorräten an Materialien, Halb- und Fertigfabrikaten (ein wichtiges Halbprodukt ist z. B. die auf dem Halm reifende Frucht), von Bodenmeliorationen, von Verkehrsmitteln (wie Straßen, Eisenbahnen, Schiffen, barem Geld) usw., die wir aus der Produktion vergangener Tage überkommen haben und die nichts anderes sind als Anhäufungen von Arbeit und Naturgaben. In normalen Zeiten betrachten wir es als unsere Pflicht und erfüllen wir tatsächlich die Pflicht, mindestens einen ebenso großen Vorrat wie den uns überkommenen auf die Zukunft zu übertragen. Nun könnte man und müßten die Anhänger der hier bekämpften irrigen Ansicht vermeinen, dabei ergebe sich für uns keinerlei Vorteil, da wir ja auf der einen Seite so viel Arbeit und Naturgaben in Güterform weggeben, nämlich an die Zukunft, wie wir auf der anderen Seite empfangen, nämlich von der Vergangenheit; der durchlaufende Posten in unserem Gewinn- und Verlustkonto könne dessen Saldo nicht beeinflussen. Folglich müsse es ohne den geringsten Einfluß auf unser Wohlergehen sein, wenn etwa durch eine elementare Katastrophe all jene Kapitalgüter vom Erdboden verschwänden. Denn das Quantum Arbeit und Naturgaben, das wir innerhalb eines Jahres oder Monats usw. auf die Befriedigung unserer Bedürfnisse verwenden könnten, werde nach der Katastrophe genau dasselbe sein wie vorher. Letzteres ist ohne Zweifel richtig; aber die daraus gezogene Folgerung ist geradezu widersinnig, was keiner näheren Ausführung bedarf. Damit ist einerseits die vorhin erwähnte irrige Meinung über den Dienst, den uns das Kapital leistet, widerlegt, andererseits erkennen wir jetzt, worin sein Dienst in Wahrheit besteht. Trotzdem die Menschen nach der Katastrophe genau so viel Arbeit und Naturgaben, auch dieselben technischen Kenntnisse und Fertigkeiten besitzen wie vorher, werden sie in einer viel schlechteren Lage sein als früher. Denn bei dem Versuch, Ersatz zu schaffen für die untergegangenen Kapitalgüter, würden sie durch Hunger, Kälte, Entbehrungen aller Art physisch zugrunde gehen, weil die Schaffung der Kapitalgüter, die den ersten Abschnitt der Produktion nach kapitalistischer Methode bildet, eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt, ein gewisses Warten müssen bedingt, die Menschen aber so lange nicht warten, eine so weitgehende Enthaltensamkeit nicht üben können, während andererseits ohne kapitalistische Methode eine Be-

völkerung von dem Ausmaß der heutigen nicht imstande ist, ihren Lebensbedarf zu erzeugen. Die aktuellen, die bereits geschaffenen Kapitalgüter überbrücken die Wartezeit, die wir als eine Eigentümlichkeit der kapitalistischen Produktionsmethode erkannt haben. Sie überbrücken sie nicht in dem Sinne, daß die Wartezeit wegfiel — das ist eine technische Unmöglichkeit, ist auch nicht etwa durch zweckmäßige Staffelung der Produktion zu erreichen¹⁾ —, sondern in dem Sinne, daß sie unsere Kraft, die Wartezeit zu überstehen, erhöhen. Die Menschen, die vor der Katastrophe in weitem Umfang jene kapitalistische Methode anwendeten, hatten eben dadurch einen so hohen Ertrag, daß es ihnen möglich war (was ihnen nach der Katastrophe nicht mehr möglich ist), aus diesem gesteigerten Ertrag ihren Unterhalt in reicherm Maße als ohne Anwendung jener Methode zu bestreiten und überdies fortwährend neue Kapitalgüter zu schaffen und damit die durch natürlichen Verbrauch abgehenden alten zu ersetzen, ja vielleicht über dieses Maß noch hinauszugehen.

Immerhin, wenn wir hienach sagen, das aktuelle Vorhandensein der Kapitalgüter mache die Anwendung der kapitalistischen Methode überhaupt erst möglich, so ist das etwas zuviel gesagt; wäre es buchstäblich wahr, so hätte eine Produktion nach dieser Methode nie in Gang kommen können: denn im Anfang war kein Kapital. Der erste, der zu ihr griff, mußte — wie schwer ihm das ankam — durch ein hohes Maß von Enthaltbarkeit den Anforderungen des laufenden Konsums Trotz bieten. Seine Nachfolger waren, dank seinem Vorgang, davon so weit befreit, daß sie nur noch für den Ersatz der jeweils abgängig werdenden Güter zu sorgen hatten, und dieses Maß von Enthaltbarkeit (Beschränkung auf den Verbrauch des Reineinkommens) war für sie angesichts der Größe dieses Einkommens erträglich. Wir werden also, um ganz genau zu sprechen, nicht schlechthin sagen, die Tatsache, daß Kapitalgüter bereits vorhanden sind, die Anhäufung bereits vollzogen ist, ermögliche den Menschen die Anwendung jener ertragsteigernden Methode, sondern: sie ermögliche ihre Anwendung, ohne den Menschen ein Maß von Enthaltbarkeit aufzuerlegen, das sie nicht ertragen können oder nicht ertragen wollen. Und ich wiederhole: Das verdanken die Menschen nicht den Arbeitsleistungen und Bodennutzungen, die in den Kapitalgütern angehäuft sind, sondern der Tatsache, daß sie darin angehäuft sind, daß also die Anhäufung bereits in der Vergangenheit vollzogen worden ist, nicht erst vollzogen zu werden braucht.

Ist in diesem Sinn aktuelles Kapital (nicht bloß virtuelles, als welches die Güterelemente oder Elementargüter Arbeit und Naturgaben sich darstellen) die Voraussetzung für die Anwendung der kapitalistischen Methode, so ist nunmehr die Antwort gegeben auf die oben (S. 137) gestellten Fragen, worin die Möglichkeit, jene Methode anzuwenden, sich verkörpere und um welchen zugleich nützlichen und relativ knappen Gegenstand der früher geschilderte Wettbewerb geführt werde. Beidemale werden wir als Antwort auf das Kapital verweisen. Und dieselbe Antwort ist, vorbehaltlich genauerer Bestimmung, auf die Frage zu geben, welche wirtschaftliche Leistung es sei, für die der Zins das Entgelt bilde.

Zunächst ist noch zu untersuchen, welche Güter uns in dieser Weise über den toten Punkt hinauszuhelfen vermögen. Ich sagte früher (S. 138), Kapitalgüter seien alle von Menschenhand geschaffenen Güter, insofern sie geeignet sind, die Anwendung der kapitalistischen Arbeitsweise möglich zu machen. Damit ist also nicht eine in besonderer Weise qualifizierte Art von Gütern aus der Gesamtheit herausgehoben, sondern eine besondere Funktion bezeichnet, die von allen Gütern erfüllt werden kann. Das früher gebrauchte einfache Beispiel

¹⁾ Zeitschrift für Sozialwissenschaft. 1910. S. 94 ff.

aus der primitiven Wirtschaft mag uns das veranschaulichen. Das Brennholz mußte mit der Hand gebrochen werden, weil zur Anfertigung einer Axt der laufende Konsum keine Zeit ließ. Zwei Möglichkeiten der Abhilfe sind gegeben: der Besitz einer Axt oder der Besitz eines Holzvorrats. Wer die Axt besitzt, braucht, solange die Axt hält, zum Fällen des Holzes weniger Zeit als früher und kann in dieser freien Zeit eine neue Axt zum Ersatz der allmählich sich abnützenden alten anfertigen; wer einen Holzvorrat besitzt, ist, solange dieser reicht, von der Arbeit des Holzgewinns befreit und kann in der so erübrigten freien Zeit eine Axt anfertigen, vorausgesetzt nur, daß der Holzvorrat groß genug ist; beide können daneben ihren Konsum erhöhen, und das alles, obgleich ihnen kein größeres Quantum Arbeit und Bodennutzung für den Konsum zur Verfügung steht als früher, sondern nur deshalb, weil die Anhäufung der Arbeit usw. in der Axt oder in dem Holzvorrat bereits in der Vergangenheit vollzogen worden ist. Die spezifische Funktion des Kapitals hat das eine Mal die Axt, das andere Mal der Holzvorrat erfüllt. Dazu sind also verbrauchbare Güter so gut geeignet wie bloß abnutzbare, unmittelbar nützliche Güter (Konsumgüter, Güter erster Ordnung) so gut wie mittelbar nützliche (Produktivgüter, Güter höherer Ordnung). Diese aus der primitiven Wirtschaft gewonnene Erkenntnis bestätigt in der hochentwickelten heutigen Wirtschaft der Augenschein.

Wir werden es daher nicht als einen zweckmäßigen Sprachgebrauch anerkennen, daß nur „produzierte Produktionsmittel“ als Kapital bezeichnet werden. Wer das tut — es sind freilich die meisten — trennt zu Unrecht Dinge, die zusammengehören, und bringt nicht zum Ausdruck, daß alle Güter jene bedeutungsvolle Funktion zu erfüllen geeignet sind. Übrigens läßt sich die Scheidung gar nicht allgemein durchführen: ein Haus, das Geschäftsräume und Wohnräume enthält, eine Eisenbahn, die Vergnügungsreisende und Güter befördert — sind sie Kapitalgüter oder nicht?

Hier ist aber, um Mißdeutungen des zuletzt Ausgeführten vorzubeugen, folgendes anzumerken. Von der bisher behandelten Frage, welche Güter zum Kapital gehören können, ist streng zu trennen die Frage, welche Zusammensetzung des Kapitals die zweckmäßigste sei. Um das an einem extremen Falle zu verdeutlichen: wenn ein Industrieller sein ganzes Vermögen in Gebäuden und Maschinen, wie man zu sagen pflegt, „anlegen“ würde und nichts für den Erwerb von Rohstoffen, Hilfsstoffen, Arbeitsleistungen usw. übrig ließe, so wäre das durchaus unzweckmäßig, so sehr, daß die Gebäude und Maschinen jene Kapitalfunktion gar nicht erfüllen würden; und wo viele Industrielle in dieser Weise verfahren, ergibt sich eine schwere Schädigung der Gesamtheit. Wovon wir im heutigen Deutschland ein Lied zu singen wissen.

Kapitalnutzung

Unsere Frage (oben S. 138) ging nicht nur dahin, inwiefern die Kapitalgüter, deren Gesamtheit wir „das Kapital“ nennen, geeignet seien, die Anwendung jener ertragsteigernden Methode zu ermöglichen, sondern wir fragten weiterhin, in welcher Weise sie in der empirischen Welt wirklich dazu dienen. Darüber ist jetzt ein Wort zu sagen, wobei wir uns auf die Betrachtung eines dauerbaren Produktivkapitals beschränken, die sinngemäße Anwendung der gefundenen Ergebnisse auf andersgeartete Kapitalgüter der Einsicht des Lesers überlassend.

Der Möglichkeiten sind viele; zwei sollen hier hervorgehoben werden.

Der A schafft, indem er nicht den ganzen Ertrag seiner Produktion konsumiert, also indem er Enthaltbarkeit übt, ein Kapitalgut, dann verwendet er dieses bei seiner Arbeit, hat also einen erhöhten Bruttoertrag, und diesen

verbraucht er vollständig für die Befriedigung seiner Bedürfnisse. Da das Kapitalgut durch natürliche Abnutzung allmählich hinschwindet, steht er nach einer gegebenen Zeit vor der Wahl, entweder in Zukunft nach kapitalloser, minder ergiebiger Methode zu produzieren oder aufs neue unter Entbehrungen mit der Schaffung eines Kapitals zu beginnen, so daß ein ständiger Wechsel zwischen mageren und fetten Jahren sich ergibt.

Der B verhält sich anfangs ebenso wie der A, dann aber, wenn das Kapitalgut fertiggestellt und in Gebrauch genommen ist, verwendet er, anders als der A, nicht den ganzen Produktionsertrag für die Befriedigung seiner Bedürfnisse, sondern widmet einen Teil davon der Schaffung eines neuen Kapitalgutes, und zwar im selben Ausmaße, d. h. im selben Wert, in dem das alte hinschwindet. Man sieht, in der ersten Zeit nach der ersten Kapitalbildung muß B sich mit einem geringeren Lebensaufwand begnügen als A; dagegen wird er von dem Wechsel fetter und magerer Jahre verschont und braucht niemals zur kapitallosen Produktion zurückzukehren, sondern kann bei der Anfertigung des Ersatzgutes bereits nach der ertragreicheren kapitalistischen Methode verfahren. Die Lage des A und des B stimmt in einzelnen Zügen, aber nicht in allen überein:

1. Beide haben einen Kapitalgewinn, d. h. die Arbeit bringt ihnen mehr, als wenn sie nie Kapital angesammelt hätten; aber auf die Dauer ist der Kapitalgewinn des B größer als der des A, der ja, zum mindesten zeitweise, auf die kapitallose Methode zurückgreifen muß.

2. Sowohl A wie B verfahren — das ist eine technische Gegebenheit — mit ihrem Kapitalgut in derselben Weise, indem sie es, schneller oder langsamer, je nach seiner physischen Beschaffenheit, verbrauchen und damit vernichten; aber mit ihrer laufenden Produktion verfahren sie verschieden, indem A deren Ertrag vollständig verzehrt, während B einen Teil davon in Kapitalform aufspeichert, so daß nach Ablauf der Abnutzungsperiode A kein Kapital besitzt, wohl aber B, und zwar (nicht dasselbe, aber doch) ein seinem Werte nach gleichgroßes wie zu Anfang der Abnutzungsperiode.

Nur den kontinuierlichen Kapitalgewinn des B pflegt man Zins zu nennen, während für den einmaligen oder intermittierenden Kapitalgewinn des A kein Kunstaussdruck geprägt worden ist. Mit Recht; denn das Verfahren des A mag zwar in vereinzelt Fällen des praktischen Lebens vorkommen, aber es gehört, mindestens in normalen Zeiten, nicht zu den typischen Tatsachen, mit denen allein die Theorie sich zu befassen hat. Daß das Verhalten des B die Regel bildet, und daß erfahrungsgemäß — wenigstens in Friedenszeiten — nicht nur die Gesamtheit der Menschen, sondern auch die weit überwiegende Mehrzahl der Kapitalbesitzer so verfahren und infolgedessen dauernd ein Zinseinkommen beziehen, ist begreiflich genug, da einerseits das Mindestmaß vernünftiger Fürsorge gebietet, den einmal erreichten Kapitalreichtum (des einzelnen wie der Gesamtheit) aufrechtzuerhalten, und andererseits der Besitz von Kapital die Produktionsfähigkeit des Kapitalbesitzers derart erhöht, daß ihm neben Steigerung seines Konsums die Schaffung neuen Kapitals als Ersatz für das allmählich hinschwindende alte keine unüberwindliche Schwierigkeit bereitet.

Auch gibt es Fälle, wo zur Einhaltung dieses Verfahrens geradezu ein Zwang besteht. Ich nenne einerseits die gesetzliche Vorschrift, wonach den Aktien- und sonstigen Kapitalgesellschaften verboten ist, durch Ausschüttungen an ihre Mitglieder den Stand ihres Kapitals zu mindern (was Juristen und Geschäftsleute als den Grundsatz der „Erhaltung des Kapitals“ zu bezeichnen pflegen), andererseits ist jeder, der ein Kapital von einem anderen geliehen hat, gezwungen, dem Beispiel des B nachzufolgen, damit ihm seinerzeit die Rückerstattung möglich sei.

Jedenfalls haben wir uns hier nicht mit dem Verfahren des A zu befassen, da das Thema dieses Aufsatzes nicht „Theorie des Kapitalgewinnes“, sondern „Theorie des Zinses“ lautet. Wir erwähnen den A nur, um das Verhalten des B und das Verhalten eines etwaigen C, der im Anhäufen von Kapital noch weiter als B geht, durch den Gegensatz zum Verhalten des A deutlicher hervortreten zu lassen.

Einen bildlichen Ausdruck freilich bietet uns der Sprachgebrauch zur Unterscheidung der zwei Verhaltensweisen: wir sagen, der A habe sein Kapital verzehrt, der B habe es nur benützt und es auf diese Weise erhalten. Das sind um deswillen nur bildliche Ausdrücke, weil, wie wir sahen, der A und der B das Kapitalgut in derselben Weise behandelt, nämlich schneller oder langsamer, je nach seiner körperlichen Beschaffenheit, vernichtet haben. Und doch ist das Bild treffend: am Schlusse finden wir den A mit leeren Händen, den B mit einem dem Werte nach ebenso großen Kapital wie am Anfang. Gerade dieses Endergebnis, zu dem der B gelangt, begründet eine Ähnlichkeit mit Grundstücken und anderen unverbrauchbaren Gütern, die man nur benützt und nicht verzehrt. (Ähnlich nennen wir zwei Dinge, die in einem Merkmal oder mehreren, aber nicht in allen übereinstimmen.) Auf diese Ähnlichkeit durch Gebrauch der vorhin bezeichneten bildlichen Ausdrücke „verzehren“, „benutzen“, „erhalten“ hinzuweisen, mag die Anschaulichkeit der Darstellung fördern. Die neuzeitliche Sprachwissenschaft belehrt uns, wie unendlich viele bildliche Ausdrücke wir fortwährend, ohne uns dessen bewußt zu werden, gebrauchen, ja daß sich kaum eine scharfe Grenze zwischen bildlichen und nicht-bildlichen Ausdrücken ziehen läßt. So mögen wir — es sind rein sprachliche Fragen, die ich eben erörtere — dem „Bilde“ noch einen Zug hinzufügen. Wir pflegen den Nutzen, den ein Grundstück innerhalb eines gegebenen Zeitraums dem Benutzer gewährt, die Nutzung des Grundstückes zu nennen. Das ist nicht etwa ein Mehr, das neben dem Grundstück bestände, sondern, wie ich schon sagte, der Nutzen, den das Grundstück, ohne selbst unterzugehen, in einem bestimmten Zeitraum dem Benutzer gewährt. Nutzungen, sagt das B. G. B., sind die Vorteile, die der Gebrauch einer Sache gewährt. Der Ausdruck ist zweckmäßig, weil er es möglich macht, ohne lange Umschreibungen, auch die zeitliche Ausdehnung zum Ausdruck zu bringen: „Die einjährige Nutzung eines gewissen Grundstückes“, das spricht und hört sich gefälliger als: Der Nutzen, den jemand davon hat, daß er das Grundstück ein Jahr lang benützt. So kann man auch von der Nutzung eines Kapitals sprechen, um das Ergebnis des oben geschilderten Verfahrens des B zu bezeichnen. „Die einjährige Nutzung eines Kapitals von 100“ spricht und hört sich gefälliger als: „Der Nutzen, den jemand dadurch zieht, daß er ein Jahr lang das — immer wieder von neuem in seinem Verlauf zu schildernde — Verfahren des B anwendet (Schaffung eines Kapitals, Verwendung des durch die Verwendung allmählich hinschwindenden Kapitals, Schaffung eines neuen Kapitals je nach Abnützung des alten).“

Man kann diesen bildlichen Ausdruck, diesen Vergleich mit unverbrauchbaren Gütern unbesorgt gebrauchen, solange man den Unterschied nicht aus dem Auge verliert: das Grundstück ist unzerstörbar und deshalb nach dem Gebrauch dasselbe wie vorher, dagegen das Kapital geht bei der „Benützung“ unter, und was am Ende der Abnutzungsperiode vorhanden ist, ist nicht dasselbe, sondern ein neues, dem Werte nach gleichgroßes; dort eine Folge natürlicher Verhältnisse, hier eine Folge freigewählten Handelns von Menschen, die auch anders handeln könnten, freilich als Regel nicht anders zu handeln pflegen. Trotz dieser Verschiedenheit bleiben noch genug gemeinsame Züge, um von einer Ähnlichkeit sprechen zu können.

Freilich, ob eine Darstellung anschaulich, ein Bild treffend, ein Sprachgebrauch zweckmäßig ist, mögen Verschiedene verschieden beurteilen. Darin soll man Duldung üben:

„...hanc veniam petimusque damusque vicissim.“ Die schöpferische Kraft der unverkünstelten Sprache reicht in der Prägung von bildlichen und bildhaften Ausdrücken noch weiter. Das alte Rechtssprichwort „Eisern Vieh stirbt nicht“ bezeichnet mit einem viel gewagteren Bilde das Verfahren des B in einem Sonderfalle, nämlich den Ersatz der abgehenden Stücke durch junges Vieh, und die Philologen mögen entscheiden, wie es zu verstehen ist, wenn uns im zwölften Gesang der Odyssee von den geheiligten Herden des Helios erzählt wird, daß sie immer fünfzig Rinder oder Schafe gezählt und niemals zugenommen oder abgenommen hätten; meint der Erzähler damit unsterbliche Rinder und Schafe oder meint er unsterbliche Herden? Unsterblich in dem Sinn, in dem wir ein Kapital, wenn nicht gerade als unsterblich, so doch als etwas grundsätzlich Dauerndes, einer bloßen Benützung Fähiges, die Benützung Überdauerndes, bezeichnen: bei wechselndem Bestand ein gleichbleibender quantitativer Stand. Nur daß sich die Quantität dort nach der Stückzahl, hier nach dem Werte bemißt.

Ob nun all diese bildlichen Ausdrücke glücklich oder unglücklich gewählt sind, keinesfalls scheint es mir statthaft, wenn ein neuerer Autor¹⁾ seinen Lesern vorträgt, ich sei ein Anhänger der „Nutzungstheorie“, und die Vertreter dieser Theorie erblickten „in dem Zins eine Vergütung für ein neben den realen Gütern vorhandenes wirtschaftliches Gut abstrakter Natur, welches sie Kapitalnutzung nennen“.

Daß ich mit solchen Phantasiegebilden nichts zu tun habe, wird der Leser, der mir bis hierher gefolgt ist, bemerkt haben, ist aber auch durch eine Probe leicht zu erweisen. Der Leser darf nur meine Ausführungen von den Worten „Einen bildlichen Ausdruck“ auf S. 142 bis hierher überschlagen, und er wird in der Beweisführung keine Lücke finden.

Kapitalmangel

Wir haben bis jetzt gesehen, daß und warum Kapital nützlich ist, ebenso, daß und warum (nämlich wegen der Anforderungen des laufenden Konsums) Kapital relativ knapp sein kann. Es bleibt noch die Frage, ob es bei den heutigen abendländischen Kulturvölkern knapp ist und auch vor der weitgehenden Kapitalvernichtung durch den Weltkrieg und die Nachkriegsjahre Kapital knapp war. Daß dies zu bejahen ist, läßt sich durch eine statistische Erhebung oder sonstige Tatsachenfeststellung nicht erweisen; aber es läßt sich aus offenkundigen Tatsachen im Wege des Rückschlusses folgern. Gäbe es so viel Kapital, daß wir bei allen Produktionen und Konsumtionen Kapital bis zur technischen Grenze hin verwenden könnten, d. h. bis zur Grenze, wo es technisch unmöglich wäre, durch größere Kapitalintensität den physischen Ertrag noch weiter zu steigern, so könnte es, freie Konkurrenz vorausgesetzt, keinen Kapitalzins als typische Erscheinung geben. Der Zinsfuß müßte, je mehr die Menschheit sich dieser Grenze näherte, um so tiefer sinken, um schließlich bei Erreichung der Grenze auf Null zu fallen. Der Zinsfuß kann sich auf seiner jeweiligen Höhe nur deshalb halten, weil für das ganze verfügbare Kapital Gelegenheiten offenstehen, einen diesem Zinsfuß entsprechenden Nutzen zu stiften. Würde unter sonst gleichen Verhältnissen die Kapitalmenge größer, so müßten, um es voll zu verwerten, Kapitalverwendungen stattfinden, die bis dahin wegen zu geringer Rentabilität unterbleiben mußten. Oder, um dasselbe mit anderen Worten

¹⁾ BUDGE: Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie, Jena, 1925, S. 110/111.

auszudrücken, der Grenznutzen der Verwendung von Kapital würde kleiner werden; dieser aber bestimmt den Preis. Der Schluß dieser Entwicklung wäre, daß der Zins, weil relativer Kapitalmangel nicht mehr bestände, ganz wegfiel. Ob dies jemals eintreten wird, kann die Wissenschaft nicht voraussagen.

Wir haben heute noch den (ursprünglichen) Kapitalzins als typische Erscheinung; eine allgemeine „Kapitalschwänze“, d. h. Zurückhaltung des Kapitals behufs künstlicher Erhöhung des Zinsfußes, besteht nicht und hat nie bestanden; folglich mangelt es noch an Kapital und es bestätigt sich unsere frühere Aussage (S. 143), daß die heutige Menschheit sich nur dem Grade nach von jenen primitiven Menschen unterscheidet, die das Brennholz mit der Hand brechen mußten, weil ihnen zur Anfertigung einer Axt die Zeit fehlte. Freilich — ich wiederhole Frühergesagtes — haben wir nicht, wie diese, zwischen der kapitallosen und der kapitalistischen Arbeitsweise zu wählen, wohl aber zwischen der geringeren und der größeren Intensität der Kapitalverwendung. Wäre infolge größeren Kapitalreichtums der Zinsfuß niedriger, so würden alsbald Maschinen, die wir heute, als unrentabel, gar nicht konstruieren, in Gebrauch kommen, Eisenbahnen gebaut werden, die heute aus demselben Grunde nicht gebaut werden usw. usw.

Die Richtigkeit dieser Auffassung tritt u. a. darin zutage, daß noch heute, sieben Jahre nach Abschluß der Kämpfe auf den Schlachtfeldern, ein so großer Mangel an Wohnungen ist, während die Befriedigung anderer Bedürfnisse, wie Nahrung und Kleidung, sich dem Vorkriegsstandard einigermaßen genähert (ihn freilich noch nicht erreicht) hat.

Der Grund liegt darin, daß jene der kapitalistischen Methode eigentümliche „Wartezeit“, die sich zwischen die Leistung der Arbeit und die Befriedigung von Bedürfnissen durch die Arbeit dazwischenschiebt, bei der Erbauung von massiven Häusern erheblich länger ist als bei anderen unmittelbar nützlichen Gütern. Dabei ist nicht nur die Bauzeit zu veranschlagen, sondern auch die, sagen wir hundertjährige Benützungsdauer, so daß jedes aufgewendete Arbeitsquantum im Durchschnitt erst nach fünfzig Jahren dazu gelangt, Nutzen zu gewähren, also ein erheblicher Teil der aufgewendeten Arbeit eine ganze Reihe von Jahren hindurch keinen Nutzen bringt, obwohl es bei anderer Verwendung einen Nutzen gebracht haben würde. Begreiflich genug: eine Bevölkerung, die so sehr in der Befriedigung ihres laufenden Konsums beschränkt ist, kann nicht für den Konsum einer späten Zukunft produzieren. Der große Kapitalverlust der Kriegs- und Nachkriegszeit hat unseren Abstand von jenen primitiven Menschen etwas verkleinert. Und da wir nicht dazu übergehen wollen, vielleicht auch nicht dazu übergehen können, Lehmhütten von fünf- oder zehnjähriger Lebensdauer oder dergleichen zu bauen, d. h. zu einer geringeren Kapitalintensität und gleichzeitig zu einer primitiveren Lebensführung zurückzukehren, so bleibt zunächst der Wohnungsmangel bestehen. Daß wir auf weiten Gebieten der Produktion wie der Konsumtion uns nicht entschließen wollen oder können, von der einmal erreichten Höhenlage wieder herabzusteigen, ist einer der Gründe für die heutige Absatzstockung und Arbeitslosigkeit.

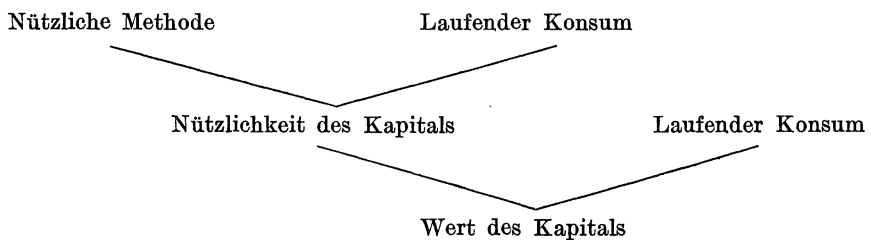
Das nur beiläufig. Es ist aber vielleicht nicht unnützlich, mit bestimmten Zahlen zu veranschaulichen, wie sich bei einem „Nutzkapital“, wozu wir Wohnhäuser rechnen (im Gegensatz zu „Produktionskapitalien“), die kapitalistische Methode und die größere oder geringere Intensität ihrer Anwendung ausdrücken.

Nehmen wir an, ein Wohnhaus lasse sich auf zwei verschiedene Arten bauen, entweder minder solid mit einem Aufwand von 6000 Einheiten Arbeit und Bodennutzung oder solider mit einem Aufwand von 6400 Einheiten. Das Gebäude sei in einem Falle so brauchbar wie im anderen, erfordere auch die nämlichen Unterhaltungskosten, es bestehe aber der Unterschied, daß es bei der minder

soliden Ausführung nur 100, bei der solideren aber 160 Jahre benützbar bleibt. Die solidere Arbeit bietet gegenüber der anderen den Vorteil, daß die einjährige Befriedigung des Wohnbedürfnisses nur 40 statt 60 Einheiten Arbeit und Bodennutzung erfordert: die Arbeit usw. ist ergiebiger. Dem steht aber der Nachteil gegenüber, daß bei der solideren Ausführung 400 Einheiten Arbeit und Bodennutzung aufgewendet sind, die volle 100 Jahre hindurch gar keinen Vorteil im Vergleich zur minder soliden Bauweise bieten, vielmehr erst nach 100 Jahren anfangen, Nutzen zu stiften. Also die beiden Kennzeichen der kapitalistischen Methode, späterer Ertrag aus einem Quantum Arbeit und Bodennutzung unter Erhöhung des Gesamtertrages, sind bei der solideren Bauweise in höherem Grade gegeben als bei der minder soliden — das eben ist eine höhere Stufe der Kapitalintensität. Welche Bauweise vorteilhafter ist, hängt vom Zinsfuß ab, dieser wieder von der Gesamtmenge des Kapitals, also dem Grade des Kapitalmangels.

Zusammenfassend darf ich an anderer Stelle Gesagtes wiederholen: Wenn aus einer Kapitalverwendung sich über die Deckung der direkt und indirekt aufgewendeten Arbeit und Bodennutzung hinaus eine Verzinsung des verwendeten Kapitals mit 2% ergibt, so beweist das, daß die Kapitalverwendung einen Vorteil leistet. Dennoch unternehmen wir sie nicht. Warum? Weil wir das ganze vorhandene Kapital in solcher Weise verwenden können, daß es größeren Vorteil als eine zweiprozentige Verzinsung gewährt. Daß wir hienach nützliche Kapitalanwendungen unterlassen müssen, rührt also von einem Mangel an Kapital her. Warum stellen wir diesen Mangel nicht ab, indem wir mehr Kapital schaffen? Weil wir nicht unsere ganze Produktionskraft zur Kapitalschaffung verwenden können, sondern zunächst unseren laufenden Konsum decken müssen. Dieser aber absorbiert von unserer gesamten Produktionsfähigkeit so viel, daß für eine Vermehrung des Kapitals nur wenig übrig bleibt. Dies gilt sogar in normalen Zeiten und gilt vollends nach einem Kapitalschwund, wie ihn der Weltkrieg zur Folge gehabt hat.

Hier sei es gestattet, daran zu erinnern, daß die Rücksicht auf den laufenden Konsum uns an zwei Stellen unserer Beweisführung begegnet ist: sie trägt dazu bei, von der Nützlichkeit der kapitalistischen Methode zur Nützlichkeit des Kapitals zu führen, und sie vermittelt dann weiterhin den Weg von der Nützlichkeit des Kapitals zu seinem Wert; sie trägt dazu bei, zu erklären, daß man Kapital braucht, und sie erklärt es, daß man so viel Kapital, wie man braucht, nicht beschaffen kann. Aber freilich, den Zins erklärt die Rücksicht auf den laufenden Konsum, die Schwierigkeit des Wartens, für sich allein noch nicht, und es ist nicht gerechtfertigt, den Zins einfach als eine Vergütung für das „Warten“, d. h. die Überwindung der Anforderungen des laufenden Konsums zu erklären. So einfach ist die Kausalkette nicht, die vielmehr folgendes Aussehen hat:



Dabei kann statt „Nützlichkeit“ gesetzt werden „technische Produktivität“ und statt „Wert“ „Wertproduktivität“; denn der nächste Vorteil,

den das Kapital gewährt, ist eine ergiebigere Produktion, wengleich natürlich sein Endzweck in der reicheren Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse besteht, die ja das schließliche Ziel aller Wirtschaft bildet. Ob man deshalb das Kapital als einen dritten Produktionsfaktor neben Arbeit und Naturgaben nennen oder durch eine besondere Bezeichnung, z. B. Produktionsinstrument, das Kapital von Arbeit und Naturgaben als den ursprünglichen Faktoren der Produktion getrennt halten will, hat nur sprachliche Bedeutung. Daß sachlich alle drei in der Unentbehrlichkeit für die Erhaltung des Menschengeschlechtes, wenigstens unter den heutigen Verhältnissen, einander gleichstehen, haben wir schon auf S. 138/9 erkannt, als wir in Gedanken das vollständige Schwinden des Kapitals unterstellten und uns über dessen Folgen eine Vorstellung zu bilden suchten.

Leihzins

Der letzte Gegenstand, den wir zu besprechen haben, ist der sogenannte Leihzins.

Wenn man gemeinhin den ursprünglichen Zins und den Leihzins als zwei Arten des Zinses, als des Oberbegriffes, nebeneinanderstellt, so ist das, genau besehen, nicht richtig.

Freilich, dieser Sprachgebrauch steht so fest, daß es mir durchaus fernliegt, ihn erschüttern zu wollen; aber eine Schranke für die theoretische Betrachtung der Sache selbst darf er nicht bilden. Er enthält in logischer Beziehung denselben Fehler, wie ihn die Begehen, die den Wert der Güter als einen Gattungsbegriff hinstellen, der zwei Arten umfasse: den Gebrauchswert und den Tauschwert — während doch, um einen längeren Gedankengang in ein zugespitztes Schlagwort zu fassen, der sogenannte Tauschwert nichts anderes ist als der Gebrauchswert der anderen (nämlich der Nachmänner im Tauschverkehr). Dem Kapital entspringt (wenn wir zunächst von dem Konsumtivkredit absehen) immer nur eine Art von Zins, der ursprüngliche oder — wie ich gerade darum für meine Person lieber sage — der Realzins; ihn bezieht immer der, der das Kapital verwendet; ihn bezahlen immer die Käufer der mit Hilfe des Kapitals produzierten Güter als einen Teil des Kaufpreises. Ein Unterschied besteht zwischen den verschiedenen Fällen nur insofern, als in dem einen Falle der das Kapital Benützendende und aus ihm einen Zins Erzielende einem anderen, nämlich dem Darleiher, eine Vergütung leistet, im andern Falle nicht. Daß man diese Vergütung mit demselben Ausdruck „Zins“ bezeichnet, ist, wie gesagt, eine sprachliche Ungenauigkeit: so wenig auf einem vermieteten Pferde zwei Menschen, der Mieter und der Vermieter, reiten können, ebensowenig können aus einem vermieteten oder verliehenen Kapital zwei Personen jeder einen Zins beziehen. Daß dieser ungenaue Sprachgebrauch das Verständnis der ganzen Materie erschwert hat, wird später ersichtlich werden. Einstweilen ist wiederholt festzustellen, daß, sobald die Entstehung des ursprünglichen Zinses erklärt ist, es einer besonderen Erklärung des Leihzinses nicht mehr bedarf. Denn das versteht sich von selbst: Wenn die Benützung von Kapital dem Benützendenden einen Vorteil gewährt, wird der, der einem anderen die Benützung eines Kapitals überläßt, hierfür eine (der Größe des Kapitals und der Benützungsdauer proportionale) Vergütung verlangen, der andere sie zahlen und zahlen können. Ich betone, zahlen können: die Zinsen, die er aus dem Kapital zieht, setzen ihn in den Stand, die Leihgebühr zu entrichten.

Ist auf diese Weise das Verhältnis von ursprünglichem Zins und Leihzins klargestellt, so sind wir, um zunächst eine früher offengelassene Lücke auszufüllen, jetzt imstande, zu Ende zu schildern, wie sich das vollzieht, was wir

als einen Wettbewerb der auf die Anwendung der kapitalistischen Methode Reflektierenden bezeichnet haben. Wer eigenes Kapital besitzt und geneigt ist, es selbst zu verwenden, um daraus den ursprünglichen Zins zu beziehen, wird unter den verschiedenen Verwendungsarten, die ihm nach seinen persönlichen Verhältnissen zugänglich sind, diejenige auswählen, die ihm den höchsten ursprünglichen Zins in Aussicht stellt; findet sich unter den ihm zugänglichen Verwendungsarten keine, die ihm mindestens so viel Zins gewährt, wie er beim Ausleihen des Kapitals als Leihzins erzielen kann (und zwar deshalb erzielen kann, weil der Darlehensnehmer einen entsprechenden ursprünglichen Zins erzielt), so entschließt er sich für das Ausleihen seines Kapitals. Wer andererseits kein oder kein genügendes Kapital besitzt, um seine Produktion nach kapitalistischer (kapital-intensivster) Methode zu gestalten, wird ein Leihkapital suchen und, um es zu erlangen, mit seinem Zinsgebot so weit gehen, wie er gehen muß, um im Wettbewerb die anderen Kapitalsuchenden zu überbieten, keinesfalls aber weiter, als der Vorteil reicht, der sich gerade in seiner Produktion aus der Kapitalverwendung ergibt.

Diese — selbstverständlich nur als rein schematisch gedachte — Darstellung läßt sich unter dem Bilde zusammenfassen, daß die verschiedenen Verwendungsarten miteinander in Wettbewerb treten, so daß jede von ihnen mit dem ihr gebührenden Gewicht zu Worte kommt und sich zur Geltung bringt.

Daß ich im vorstehenden nur von verschiedenen Produktionen spreche, obwohl wir doch auch Nutzkapitalien, wie z. B. Wohnhäuser, anerkennen, hat darin seine Rechtfertigung, daß die Auswahl des Verwendungszweckes, die es zu schildern galt, sich schon bei der Produktion des Kapitalgutes, z. B. bei dem Bau eines Wohnhauses, vollzieht.

Aber eine andere Klasse von Mitbewerbern um das Kapital darf nicht länger unerwähnt bleiben: diejenigen, die zu konsumtiven Zwecken Darlehen aufnehmen; entsteht etwa hier ein Zins aus einer anderen Quelle als aus der Produktivität (verbunden mit der relativen Knappheit) des Kapitals? Die Frage reduziert sich auf die andere Frage, ob und wieso diejenigen, die Kapital zu konsumtiven Zwecken entleihen, einen Leihzins bezahlen können; denn das versteht sich von selbst, daß, sobald Kapital die Fähigkeit besitzt, einen ursprünglichen Zins zu ergeben, niemand im wirtschaftlichen Verkehr Darlehen ohne Leihgebühr erhält. Wer ein wertvolles Gut, sei es auch noch so unnütz verwenden will, kann nicht erwarten, es um deswillen unentgeltlich oder billiger zu erlangen.

Es gibt Fälle des „Konsumtivkredits“, die dem „Produktivkredit“ in der Wirkung außerordentlich nahestehen. So z. B., wenn ein junger Mann ein Darlehen für seine höhere Ausbildung aufnimmt und es dann aus den Mehreinnahmen, die er dieser höheren Ausbildung verdankt, mit Zinsen zurückerstattet: die Kenntnisse und Fertigkeiten, die er sich angeeignet hat, wirken in derselben Weise wie beim Produktivkredit das Kapital; der immer zu bildlichen Ausdrücken neigende volkstümliche Sprachgebrauch nennt solche Kenntnisse und Fertigkeiten geradezu ein wertvolles „Kapital“. Gehen wir in der Betrachtung der praktischen Fälle einen Schritt weiter, so stoßen wir auf den, der ein Darlehen aufnimmt, um sich über die Zeit einer Krankheit hinwegzuhelfen, also seine Gesundheit und Arbeitskraft zu erhalten und dann aus seinem Arbeitsverdienst das Darlehen mit Zinsen zurückzuerstatten. Diese Reihe ließe sich weiter fortsetzen, um schließlich bei dem zu enden, der nicht imstande ist, das Kapital mit Zinsen zurückzugeben. Hier ist ein Kapital „verzehrt“, das Zinsphänomen tritt nicht auf, es liegt daher nichts vor, was die Zinstheorie zu erklären hätte.

Der größte Darlehensnehmer zu konsumtiven Zwecken ist der Staat. Auch er ist, wenn er zu solchen Zwecken Darlehen aufnimmt, nicht in der Lage, mit dem Kapital so zu verfahren, daß er es mit Zinsen aus dem Ergebnis seines Verfahrens zurückzahlen könnte; aber ein anderes setzt ihn dazu in den Stand: seine Steuerhoheit. Er unterscheidet sich von anderen Bewerbern um das Kapital dadurch, daß er immer das unworbene Gut Kapital für die von ihm bestimmten Verwendungen erobern kann, während Private, die Kapital produktiv verwenden wollen, sich in letzter Instanz den Wünschen der konsumierenden Gesamtheit anpassen, also dieser die endgültige Entscheidung überlassen müssen.

Nach alledem können wir daran festhalten, daß der empirische Zins, sofern wir dem Wort einen eindeutigen Sinn unterlegen, immer nur aus der (technischen) Produktivität des Kapitals, verbunden mit seiner relativen Knappheit, hervorgeht; denn die Fälle, für die ich die Ausbildungskosten als Beispiel anführte, haben für die Praxis keine erhebliche Bedeutung, ihre Wirkung würde, wenn Kapital nicht produktiv wäre, reichlich aufgewogen durch Gegenwirkungen, deren Darstellung auf das Gebiet der Vermutungen führt und deshalb hier unterbleibt.

Dies schließt auf der anderen Seite nicht aus, daß die Höhe des Zinses, also der Zinsfuß, durch die Darlehen zu unproduktiven Zwecken, namentlich durch die Staatsanleihen, stark beeinflußt wird. Das geschieht aber auf dem indirekten Wege, daß durch die Staatsanleihen der für produktive Zwecke verfügbare Kapitalvorrat vermindert, die Kapitalknappheit gesteigert wird und infolge dessen, um einen kurzen Ausdruck zu gebrauchen, der Grenznutzen, in specie die Grenzproduktivität des Kapitals, an einer höheren Stelle der absteigenden Nutzenskala erreicht wird.

Ist es hienach auch richtig, daß der Leihzins eine bloß sekundäre Erscheinung ist, daß er vollständig aus dem ursprünglichen Zins und daß er nur aus diesem abgeleitet werden kann, so ist doch zweierlei anzuerkennen: einmal, daß er eine äußerst wichtige Rolle im praktischen Leben spielt und der Leihzinsmarkt (Geldmarkt, wie man unrichtigerweise den Markt der kurzfristigen Darlehen nennt, Kapitalmarkt, womit man ebenso unrichtig den Markt der langfristigen Darlehen bezeichnet) von größter Bedeutung für den Gang der Wirtschaft ist; zweitens, daß der Leihzins das Zinsphänomen besonders augenfällig in die Erscheinung treten läßt. Was, so fragten wir früher, veranlaßt den Darlehensnehmer, dem Darleiher neben Rückerstattung der geliehenen 100 weitere 5 nach einem Jahre, weitere 10 nach zwei Jahren zu zahlen? Die Antwort lautet jetzt: dazu veranlaßt ihn der Vorteil, der dem Darlehensnehmer daraus erwuchs, daß er ein Jahr hindurch bzw. zwei Jahre hindurch den Anforderungen des laufenden Konsums zum Trotz eine ergiebigerere Methode der Produktion oder Konsumtion anwenden konnte, als er sie ohne Kapital hätte anwenden können.

Schlußbetrachtung

Die größere Augenfälligkeit des Leihzinses im Vergleich zum ursprünglichen Zins — er wird von v. BÖHM-BAWERK als die „reinste Erscheinungsform“ des Zinses bezeichnet — ist dem Verständnis des Zinsproblems nicht förderlich gewesen. Sie hat die Auffassung hervorgerufen, die zu erklärende Erscheinung sei in erster Linie der Leihzins für Gelddarlehen, von diesem aus sei das ganze Zinsphänomen zu beurteilen. So betrachtet, wurde das Phänomen nicht nur rätselhaft, sondern geradezu anstößig. Ich denke dabei an das kanonische Zinsverbot, an die höhnische Redewendung von dem Geld heckenden Geld u. dgl. mehr. Auf die Frage, wieso das Geld Zinsen tragen könne, lautet die

richtige Antwort: das Geld trägt gar keine Zinsen, Zinsen tragen, und zwar aus naturgegebenen Gründen, die Güter, die man für das Geld kauft; nur über die Frage, wem die Zinsen in letzter Instanz zugute kommen, entscheidet im Falle des Gelddarlehens der Besitz des Geldes. Der Moralist mag darüber rechten, ob es zu billigen sei, daß das Geld und die Kapitalgüter im Privateigentum stehen und daß dadurch der Zins den Privaten zufließt, aber die Erscheinung des Zinses an sich kann er nicht beanstanden.

Jene Überschätzung der Bedeutung, die das Geld und das Gelddarlehen für den Zins haben, äußert sich so recht in folgendem: Wir sprechen gewohnheitsmäßig nicht von den Zinsen, die ein Haus, eine Maschine, ein Warenvorrat ergibt, sondern sprechen von den Zinsen aus dem in dem Hause, der Maschine, dem Warenvorrat „angelegten Kapital“. Gegen diese Auffassung sollte mein früher genannter Herr Kritiker seinen Angriff richten, der dahinging, es gäbe kein „neben den realen Gütern vorhandenes wirtschaftliches Gut abstrakter Natur“, und niemand würde ihm rückhaltloser zustimmen als ich, der ich mich zu der Ansicht bekenne (S. 138), das Kapital sei nichts anderes als die Summe der Kapitalgüter. Während andererseits mein Herr Kritiker das Kapital definiert als den „akkumulierten, d. h. dem gegenwärtigen Eigenkonsum seiner Produzenten entzogenen und im Produkt zeitlich gebundenen Wert“. Das Kapital ein Wert? Und ein gebundener Wert? Der Wert ist eine Eigenschaft des Kapitals, und zwar diejenige seiner Eigenschaften, nach der es quantitativ gemessen wird; aber das Kapital ist kein Wert, so wenig wie der Weizen deshalb, weil er nach dem Gewicht verkauft wird, ein Gewicht ist. Freilich, der Kaufmann, der seine Bilanz aufmacht und durch Gegenüberstellung der Aktiven und Passiven sein „Kapitalkonto“ ermittelt, wird von allen Eigenschaften seiner Aktiven (wozu bei dieser Aufstellung auch die Grundstücke gehören) nur ihren in Geld ausgedrückten Wert ins Auge fassen. Aber dieses Absehen von allen anderen Eigenschaften der Kapitalgüter ist nicht zulässig, wenn es sich um die theoretische Untersuchung handelt, wie es kommt, daß das Kapital Zinsen trägt.

Aus der von mir vertretenen Auffassung gilt es aber auch, die Konsequenzen zu ziehen. Bei der fungiblen Natur des Geldes leuchtet es ein, daß der Leihzins des Geldes sich jeweils vollständig nivelliert und nur etwa die Gruppen „langfristige“ und „kurzfristige Darlehen“ übrig bleiben. (Die Risikoprämie, die unsichere Schuldner zu zahlen haben, ist eine Sache für sich.) Aber von individuell bestimmten Geldzinsen kann nicht die Rede sein. Was dagegen den ursprünglichen Zins betrifft, so tritt zwar auch hier eine weitgehende Nivellierung ein, die bekanntermaßen durch die Produktpreise vermittelt wird. (Würde eine Produktion besonders hohen Ertrag abwerfen, so würde durch Hinzuströmen neuer Produzenten das Angebot der Produkte vergrößert und ihr Preis gedrückt werden usw.) Aber diese Nivellierung findet ihre Grenze vor den individuell qualifizierten Kapitalgütern und namentlich Kapitalgüterkomplexen, die nicht jeder nachmachen kann, die nicht fungibel sind. Daß im praktischen Leben diese einen höheren ursprünglichen Zins abwerfen als andere, ist nach der hier vertretenen Auffassung durchaus verständlich, ja eine Notwendigkeit. Wer aber mit der Vorstellung eines in den Gütern und Güterkomplexen „angelegten Kapitals“ operiert und dabei in irgendeiner Weise an den Leihzins der Gelddarlehen denkt, steht vor einer Verlegenheit. Gewisse Theoretiker (nicht auch Praktiker) suchen sich aus ihr in folgender Weise herauszuziehen. Sie zerlegen in Gedanken den ursprünglichen Zins in zwei Teile: erstens den nach dem Zinsfuß der Gelddarlehen bemessenen Zins aus dem in einem Unternehmen oder sonstigen Betrieb „angelegten Kapital“, zweitens den „Unternehmensgewinn“, welcher letzterer zugleich

Bestandteile der in Gedanken auf ähnliche Weise zersplitterten Grundrente und Arbeitserträge enthält.

Geschützt vor solchen, dem wirtschaftlichen Leben fremden Abstraktionen ist, wer den ursprünglichen Zins als das grundlegende Phänomen richtig erkannt hat — vielleicht wäre noch hinzuzusetzen: und sich freihält von dem Bestreben, die Wirtschaft als etwas rein Quantitatives zu deuten und alles Qualitative, Individuelle durch die Alleinherrschaft von Maß und Zahl — ich sage nicht: in der Wirtschaft selbst, denn das wäre unmöglich, aber in der Vorstellung der Menschen von der Wirtschaft — zu vergewaltigen, mögen nun persönliche oder sachliche Faktoren zur Beurteilung stehen.

Hier schließt sich von selbst die Frage an, ob der Zins eine natürliche oder eine historische Kategorie (um die üblichen Ausdrücke zu verwenden) ist. Der Zins ist ein Preis und kann daher wie jeder andere Preis nur in einer auf Tauschverkehr beruhenden Wirtschaftsordnung bestehen; in einer streng kommunistisch organisierten Gesellschaft, ebenso in der isolierten Wirtschaft, gäbe es keinen Zins. Aber das, wofür der Zins in unserer Welt bezahlt wird, also das, was wir der Kürze halber die Kapitalnutzung nennen wollen, hat in jeder Gesellschaftsform seinen Wert; denn dieser Wert beruht auf den natürlichen Tatsachen, daß Kapital nützlich und relativ knapp ist.

Wenn zur Erreichung eines und desselben Nutzeffekts zwei Methoden bestehen, von denen die eine zehn Arbeitsstunden, die andere gleichfalls zehn Arbeitsstunden, außerdem aber die einmonatige Benützung eines Kapitals im Werte von 100 erfordert, so „muß“ die erste gewählt werden. Und wenn die eine Methode zehn Arbeitsstunden, die andere dagegen acht Arbeitsstunden und die einmonatige Benützung eines Kapitals von 100 erfordert, dann „muß“ die Wahl geschehen auf Grund der Feststellung, was mehr wert sei: zwei Arbeitsstunden oder die einmonatige Benützung eines Kapitals im Werte von 100, wobei das „muß“ dahin zu ergänzen ist: damit die Gesamtbedürfnisse in dem Umfang befriedigt werden, in dem sie nach dem Maße der verfügbaren Produktionsmittel überhaupt befriedigt werden können. Dieses Muß aber gilt für die kommunistische Wirtschaft und für die isolierte Wirtschaft ebensogut, wie für die arbeitsteilige Tauschwirtschaft.

Die Theorie des Zinses

Von

Th. N. Carver

Professor an der Harvard University, Cambridge

In einem einigermaßen wissenschaftlichen Sinne setzten die Erörterungen über das Zinsproblem mit der Entstehung des modernen Industriesystems ein. In einem mehr populären Sinne gehen sie mindestens bis auf den Pentateuch zurück. In allen Erörterungen des Altertums bezog sich der Ausdruck Wucher auf jeglichen Zins, nicht bloß auf den übermäßigen. Aber die antiken Erörterungen über das Zinsproblem oder wenigstens jene, welche gegenwärtig für die wissenschaftliche Beweisführung herangezogen werden können, unterscheiden sich von den modernen in drei wichtigen Einzelheiten. Sie hatten erstens den Darlehenszins zum Gegenstand und nicht das aus dem Eigentum an Viehbeständen oder Betriebsmaterialien fließende Einkommen. Zweitens bezogen sie sich hauptsächlich, wenn auch nicht ausschließlich, auf Konsumtividarlehen an Personen, die sich in einer Notlage befanden, und nicht auf geschäftliche Darlehen an Leute, welche Kapital zur Vergrößerung ihres Unternehmens suchten, und drittens betrafen sie die politisch-ethische und nicht die wirtschaftliche Seite des Problems¹⁾.

¹⁾ Die folgenden Beispiele werden die obige Behauptung illustrieren:

„Wenn du Geld leihest einem aus meinem Volke, der arm ist bei dir, sollst du ihn nicht zu Schaden bringen, und keinen Wucher auf ihn treiben.“ Exodus XXII. 24 (nach der Übersetzung LUTHERS).

„Wenn dein Bruder verarmet, und neben dir abnimmt, so sollst du ihn aufnehmen als einen Fremdling oder Gast, daß er lebe neben dir,

„Und sollst nicht Wucher von ihm nehmen, noch Übersatz; sondern sollst dich vor deinem Gott fürchten, auf daß dein Bruder neben dir leben könne.

„Denn du sollst ihm dein Geld nicht auf Wucher leihen, noch deine Speise auf Übersatz austun.“ Leviticus XXV. 35 bis 37.

Diese Stellen beziehen sich offensichtlich auf den Armen, der zu dem Auskunftsmittel des Schuldenmachens getrieben wurde, um zur Befreiung aus unmittelbarer Not Verbrauchsgüter kaufen zu können. Sie zielen augenscheinlich nicht auf das Einkommen, das aus dem Eigentum an Produktivgütern abgeleitet werden kann.

„Du sollst von deinem Bruder nicht Wucher nehmen, weder mit Geld, noch mit Speise, noch mit allem, damit man wuchern kann.

„Von dem Fremden magst du Wucher nehmen, aber nicht von deinem Bruder, auf daß dich der Herr, dein Gott, segne in allem, was du vornimmst im Lande, dahin du kommest, dasselbe einzunehmen.“ Deuteronomium XXIII. 20, 21.

Hier zeigt sich ein politisch-ethischer Grund. Das Gesetz mahnt bloß zur Wohltätigkeit gegenüber den jüdischen Stammesgenossen, stellt jedoch Fremde in eine andere Kategorie.

„Diese Tätigkeit ist eine doppelte, indem sie einerseits auf den Handel, andererseits auf die Hauswirtschaft gerichtet ist. In der letzteren Form ist sie notwendig und ehrenvoll, in der ersteren dagegen wird sie mit Recht getadelt, weil sie unnatürlich und auf gegenseitige Übervorteilung gegründet ist. Am meisten verhaßt ist mit vollem Recht das Wucherhandwerk, weil hier aus dem Gelde selbst der Gewinn gezogen

Vom Standpunkt des individuellen Interesses des Gläubigers scheint kein großer Unterschied zwischen einem Darlehen für Produktivzwecke und einem solchen für Verbrauchszwecke zu bestehen. Sofern seine Schuldforderung und damit sein individueller Vorteil gesichert erscheint, dürfte es schwer fallen, ihn davon zu überzeugen, daß er sich darum kümmern sollte, welchen Gebrauch der Schuldner von dem Gelde macht, oder wenn nicht Geld, sondern Naturalgüter geliehen wurden, daß er darauf achten sollte, ob der Schuldner sie verbraucht oder einer produktiven Verwendung zuführt. Vom Gesichtspunkt

und dieses nicht seiner natürlichen Verwendung zugeführt wird. Denn das Geld wurde des Warenumsatzes wegen erfunden. Durch den Zins wird es aber vermehrt, woher dieser auch seine Bezeichnung (τόκος) erhalten hat, denn die Sprößlinge ähneln ihrem Erzeuger; der Zins ist Geld vom Gelde. Daher ist denn auch dieser Erwerbszweig im höchsten Grade naturwidrig.“ (ARISTOTELES, Politik, I. Buch, III. 23.)

Diese Stelle schließt die Produktivdarlehen nicht namentlich aus; vermutlich erstreckt sich die Mißbilligung des Autors auch auf diese. Immerhin wird man bemerken, daß das Verdammungsurteil über den Wucher nur ein wenig strenger gehalten ist als jenes über den Handel, von dem die Geldleihe bloß eine Form darstellt. Sicherlich wird weder das Eigentumsrecht an Gütern verurteilt noch der Vorteil, der sich aus dem Besitz und Gebrauch von Gütern in einem produktiven Unternehmen ergibt. Daher wird der Zins in jener Form, welche den Definitionen moderner Autoren zugrunde liegt und von vielen Sozialisten der Gegenwart verworfen wird, nämlich als Einkommen aus Kapital, welches in der Unternehmung des Eigentümers angelegt ist, von dieser Mißbilligung nicht getroffen; an anderen Stellen wird er sogar ausdrücklich anempfohlen.

„Die nützlichen Arten der Erwerbstätigkeit bestehen in der Kenntnis der Besitzobjekte, um zu wissen, welche von ihnen den größten Gewinn einbringen, wie und wo dieser zu erzielen ist, also zum Beispiel, welche Arten von Pferden, Schafen, Ochsen oder sonstigen Tieren am wahrscheinlichsten einen Ertrag abwerfen, welche sich am besten bezahlt machen und an welchen Orten mit ihnen der größte Ertrag zu erzielen ist, denn manche sind geeigneter für den einen Ort, manche für einen anderen. Hieher gehört auch die Kenntnis des Ackerbaues, sowohl des Feldbaues als auch der Gartenkultur, der Bienenzucht, der Geflügelzucht, des Fischfanges und die Kenntnis der Vorteile, die sich aus irgendwelchen Tieren ziehen lassen.“ (ARISTOTELES, a. a. O., IV. 1.)

In den im folgenden zitierten Ausführungen verwirft THOMAS VON AQUINO das verzinsliche Ausleihen von nicht dauerhaften Verbrauchsgegenständen, zu denen nach seiner Auffassung auch das Geld gehört. Seine Mißbilligung des Zinsnehmens beschränkt sich mit anderen Worten auf eine Gruppe von Konsumtivdarlehen. Während heutzutage ein Wohnhaus unter die Verbrauchsgüter eingereicht wird, wird von THOMAS VON AQUINO die Entgegennahme einer Miete für das Ausleihen dieses Gutes gebilligt. Seine Unterscheidung zwischen dem leihweisen Überlassen eines Hauses und dem Ausleihen von Geld zur Erbauung eines Hauses ist klar herausgearbeitet. Sie würde jedoch heutzutage keinen sonderlich starken Eindruck machen, noch ist es wahrscheinlich, daß ein moderner Gegner des Zinses sie als Argument heranziehen wird.

„Zins für geliehenes Geld nehmen ist an sich ungerecht, denn es wird damit etwas nicht Vorhandenes verkauft; dies führt offenbar zu einer Ungleichheit, die der Gerechtigkeit widerspricht.“

„Um dies zu verstehen, müssen wir uns vergegenwärtigen, daß bei gewissen Dingen der Gebrauch zugleich auch ihren Verbrauch bedeutet. So verbrauchen wir den Wein, wenn wir ihn zum Trinken, und das Getreide, wenn wir es als Speise benützen. Deshalb kann in derartigen Fällen der Gebrauch der Sache nicht von der Sache selbst getrennt werden, vielmehr wird, wenn der Gebrauch gestattet wird, damit auch die Sache selbst überlassen; durch das Verleihen wird auch das Besitzrecht übertragen. Wenn also jemand sowohl Wein als auch getrennt davon den Gebrauch des Weines verkaufen wollte, würde er dieselbe Sache zweimal oder etwas,

des wahren Interesses des Schuldners bestand jedoch in primitiven Zeiten und besteht jetzt noch ein gewaltiger Unterschied. Wer Güter für den unmittelbaren Verbrauch oder Geld für deren Ankauf borgt, ist wahrscheinlich in einer Notlage und deshalb der Fürsorge bedürftig oder von geringer Einsicht und deshalb einer Bevormundung bedürftig. In beiden Fällen steckt er, wenn er ein Darlehen aufnimmt, seinen Hals in eine Schlinge, aus der er sich nur durch ausgesprochenes Glück befreien kann, d. h. wenn er nicht irgendeine neue Einkommensquelle entdeckt, wird er nicht imstande sein, sein Darlehen zurückzuzahlen. Das Darlehen fügt zu seinem Einkommen nichts hinzu. Wenn er seinen Lebensunterhalt vor Empfang des Darlehens nicht bestreiten konnte, gibt es keinen Grund, zu erwarten, daß er nachher imstande sein wird, sowohl seinen Lebensunterhalt zu bestreiten, als auch Kapital für die Rückzahlung des Darlehens anzusammeln. Wenn das Darlehen für irgendwelche außerordentliche Ausgaben dienen soll, ist die gleiche Schlußfolgerung zutreffend. Wenn dem Schuldner die Möglichkeit oder die Voraussicht gefehlt hat, im vorhinein einen Fonds anzulegen, um derartigen Notfällen begegnen zu können, ist es äußerst unwahrscheinlich, daß er nachher in der Lage sein wird, eine zur Rückzahlung des Darlehens hinreichende Summe aufzubringen.

Mit geschäftlichen Darlehen verhält es sich jedoch anders, wenigstens vom Standpunkt des wahren Interesses des Schuldners. Wenn das geborgte Geld für den Erwerb von Produktivmitteln irgendwelcher Art verwendet wird, deren Benützung sein Einkommen vergrößert, dann wird es ihm viel eher möglich sein, aus seinem erhöhten Einkommen das Darlehen zurückzuzahlen, als es ihm unter den früheren Verhältnissen möglich gewesen wäre, die für die Betriebserweiterung erforderliche Kaufsumme zu ersparen. Die zunehmende Bedeutung der geschäftlichen Darlehen mußte früher oder später auf die modernen Denker, auch auf jene theologisch-ethischer Richtung, Eindruck machen und sie schließlich veranlassen, eine Unterscheidung zwischen Produktiv- und Konsumtivarlehen zu machen. CALVIN scheint einer der ersten gewesen zu sein, die diesen Unterschied wahrnahmen¹⁾.

das gar nicht vorhanden ist, verkaufen und so durch eine offenkundige Ungerechtigkeit sündigen. Auf gleiche Weise begeht eine Ungerechtigkeit, wer Wein oder Getreide herleiht und dafür ein doppeltes Entgelt fordert, einerseits die Rückerstattung der Sache in gleichem Maße, andererseits den Preis für den Gebrauch, den man Zins nennt.

Es gibt jedoch Dinge, deren Gebrauch nicht zugleich auch ihren Verbrauch bedeutet. So besteht der Gebrauch eines Hauses darin, daß man es bewohnt, nicht, daß es zerstört wird. Daher kann bei Dingen dieser Art jedes für sich verkauft werden. Jemand kann zum Beispiel einem anderen das Eigentum an seinem Hause übertragen, während er sich den Gebrauch des Hauses für gewisse Zeit vorbehält, oder umgekehrt den Gebrauch seines Hauses einem anderen gestatten und sich selbst das Eigentumsrecht vorbehalten. Aus diesem Grunde ist es erlaubt, für den Gebrauch des Hauses einen Preis zu fordern und außerdem das benützte Haus zurückzuverlangen, wie es bei Vermietungen auch tatsächlich geschieht.“ (THOMAS VON AQUINO, *Summa totius theologiae*, II. 2, quaest. 78, art. 1.)

LUTHER verurteilt bloß den übermäßigen Zins, jedoch ohne nähere theoretische Begründung (vgl. seinen Brief von Herzog JOHANN FRIEDRICH VON SACHSEN).

¹⁾ Man kann gewiß sagen, daß CALVIN sich in vollständiger Übereinstimmung mit dem mosaischen und dem scholastischen Standpunkte hinsichtlich der Konsumtivarlehen befindet. Wenigstens bestand er darauf, daß von dem Notleidenden keine Zinszahlungen eingetrieben werden durften und daß der Gläubiger ebenso wie jeder andere Mensch nachsichtig und barmherzig sein müsse. Wenn er jedoch erklärte, der Zins sei nur dann gerechtfertigt, wenn sowohl Gläubiger als Schuldner sich durch das Darlehensgeschäft bereicherten, hatte er offensichtlich eine Erscheinung von der Art des modernen Produktivkredits im Auge.

Auch heutzutage wird diese theoretische Unterscheidung in der Praxis manchmal nicht beachtet. Große Finanzinstitute legen sicherlich Gewicht darauf, daß ihr Geschäft in der Finanzierung produktiver Unternehmungen und nicht in der Geldleihe an Konsumenten besteht. Das Ausleihen an Konsumenten oder irgendwelche Darlehenswerber ohne Rücksicht auf die Zwecke, für welche das Geld ausgegeben werden soll, ist charakteristisch für den Pfandleiher, nicht für den großen Finanzmann. Immerhin sind manche sogenannte Bankiers bloß Pfandleiher soliderer Art. Solange die Sachkenntnis des Bankiers bloß darin besteht, daß er die gegebenen Sicherheiten gut zu beurteilen versteht, ist er keineswegs ein Finanzmann. Er steht dem Pfandleiher viel näher. Wenn er dagegen ausschließlich für produktive Zwecke Kredite gewährt und seine Sachkenntnis in der richtigen Beurteilung der Produktivität einer Unternehmung besteht, dann ist er ein Finanzmann im wahren Sinne.

Das Zinsverbot war nur eine von den Formen, in denen sich der allgemeine Haß gegen die Geldleiher äußerte. Dieser Haß war tatsächlich in der antiken und mittelalterlichen Welt allgemein und lebt noch fort in dem Verhalten gegenüber den Pfandleihern, die, wie bereits gezeigt wurde, viel eher den Geldleihern des Altertums gleichen als modernen Finanzmännern, deren Geschäft nicht in der Geldleihe gegen doppelte Sicherheit, sondern im Finanzieren produktiver Unternehmungen besteht. Es ist bemerkenswert, daß der Haß des Volkes nicht gegen die Eigentümer von Produktivmitteln, wie Grund und Boden, Vieh oder Betriebsmaterialien, gerichtet war. Sie wurden nicht in dieselbe Klasse eingereiht wie die Geldverleiher.

Die oben aufgestellte Unterscheidung zwischen Konsumtiv- und Produktivdarlehen ist vom Standpunkt des Gläubigers wohl nicht sehr wesentlich. Sie gewinnt erst vom Gesichtspunkt des wahren Interesses des Schuldners große Bedeutung. Die Frage mag offen bleiben, ob das wahre Interesse des Schuldners ein soziales Interesse darstellt; d. h. man kann zweifeln, ob der Moralist eher das Interesse des Schuldners als das des Gläubigers ins Auge fassen soll, wenn er ein moralisches Urteil ausspricht. Wenn zugegeben wird, daß es im allgemeinen für den Schuldner schädlich ist, für Zwecke der Konsumtion Schulden zu machen, dann besteht wenigstens der Anschein eines Arguments zugunsten der Bestrafung des Geldgebers, der für solche Zwecke Darlehen gibt. Weniger gerechtfertigt erscheint es dagegen, den Schuldner unter den Folgeerscheinungen seines eigenen Unglücks oder seiner mangelnden Intelligenz leiden zu lassen. Ein einigermaßen ähnliches Problem ergibt sich bei denen, die dem Genuß verbotener Gifte frönen. Ist es besser, ihnen die Strafe für ihre Schwäche aufzuerlegen oder diejenigen zu bestrafen, die ihnen die schädlichen Gifte verkaufen?

Das Problem der Produktivdarlehen ist mit dem des Eigentums an Produktivmitteln eng verknüpft. Wenn der Eigentümer von Rindern, Pflügen und anderen landwirtschaftlichen Produktivmitteln berechtigt ist, aus diesem Eigentum Vorteile zu ziehen, dann ist offenbar kein rechter Grund vorhanden, ihm zu verbieten, daß er diesen Vorteil mit einem Darlehensgeber teilt, der ihn in die Lage versetzt, die Betriebsmittel zu kaufen. Eben die Tatsache, daß viele Darlehen in der Neuzeit nicht mehr Konsumtiv-, sondern Produktivdarlehen waren, veranlaßte die führenden Moralisten dieser Zeit, die Auffassung ihrer Vorgänger hinsichtlich des Zinses einer Revision zu unterziehen. Wenn es zulässig ist, daß ein Betrieb, etwa eine Farm oder ein Geschäftsladen, für den Eigentümer, der ihn selbst führt, eine Einkommensquelle darstellt, wäre es kaum konsequent, ihm die Erlaubnis zu verweigern, für das Verleihen oder Verpachten an einen anderen ein Entgelt zu fordern. Ob es nun konsequent ist oder nicht, es ist einfach undenkbar, daß der Eigentümer seine Produktiv-

mittel umsonst verleiht und so vollständig allen Vorteil aufgibt, den er aus ihrem Gebrauch ziehen könnte, und dem Schuldner diesen Vorteil zur Gänze ohne irgendwelches Entgelt überläßt. Wenn er, statt das Landgut oder den Geschäftsladen zu verpachten, bloß dem Schuldner das Geld leiht, für welches dieser sich ein Gut oder einen Laden kaufen kann, ist das Prinzip im Wesen das gleiche. Mit anderen Worten: Sobald die industrielle Ausrüstung eine große Rolle in der Produktion zu spielen begann und sobald ihre Vorteile von den nationalökonomischen Verfassern erkannt wurden, wurde die Aufmerksamkeit von dem Problem des Zinses für geliehenes Geld hinübergelenkt auf das Problem des aus dem Eigentum an Produktivmitteln fließenden Einkommens. Den Widerstand gegen den Zins aus Gelddarlehen fortzusetzen und zugleich den Bezug von Einkommen auf Grund des Eigentums an Produktivmitteln zu gestatten, wäre nicht bloß inkonsequent, sondern auch unwirksam gewesen.

Der Schwerpunkt des modernen Zinsproblems liegt im Besitz von Kapitalgütern und nicht im Gelddarlehen. Weder MARX noch irgendein anderer Gegner des Zinses beschränkt seine Mißbilligung auf den Darlehenszins. Sie leugnen geradeheraus, daß jemand das Recht habe, aus dem Eigentum an irgendwelchen Gütern ein Geldeinkommen zu gewinnen. Sie befinden sich nicht alle in Übereinstimmung bezüglich des immateriellen Einkommens im Sinne Professor IRVING FISHERS u. a., nämlich der Nutzungen, welche aus dem Eigentum und Gebrauch von dauerhaften Konsumtivgütern, wie Wohnhäusern, Gemälden oder Küchengeräten, erfließen. Die extremen Kommunisten würden einen wesentlichen Unterschied zwischen einem Eigentumsobjekt, das seinem Eigentümer ein Geldeinkommen liefert, wie z. B. einem Geschäftsladen oder einer Bauernwirtschaft, und einem anderen, von dem ein Strom von immateriellen Befriedigungen ausgeht, nicht anerkennen. Ob der Vorteil aus dem Eigentum an dauerhaften Gütern dem Eigentümer in der Form fortgesetzter immaterieller Nutzungen zukommt oder in der Form von Geld, welches ihm ein anderer als Entgelt für diese immateriellen Nutzungen zahlt, scheint nicht sonderlich wichtig zu sein. Es ist auch nicht von Bedeutung, ob das Geldeinkommen sich aus dem Gebrauche von Produktivmitteln ergibt oder aus einem Gelddarlehen, mit dem irgendein anderer Produktivmittel kauft, die ihm ein Einkommen liefern. Das ist der zwingende Grund dafür, daß in der modernen Literatur die Aufmerksamkeit mehr auf das Einkommen aus dem Produktivkapital als auf das Einkommen aus Darlehen gerichtet ist.

Es wäre jedoch unrichtig, anzunehmen, daß durch die Verschiebung der Aufmerksamkeit von dem Problem der Gelddarlehen auf jenes des Eigentums an Produktivmitteln — diese Verschiebung ist das logische Resultat der Ausdehnung des zunächst nur das Einkommen des Geldverleihers bezeichnenden Begriffes „Zins“ auf den pekuniären Nutzen, der sich für den Eigentümer von Produktivkapital ergibt — eine Übereinstimmung der Meinungen bezüglich des Zinsproblems zustande gekommen wäre. Doch macht diese Verschiebung des Standpunktes jeden Versuch unwirksam, die Moralisten des Altertums gegen den Zins im modernen Sinne ins Treffen zu führen. Annähernde Übereinstimmung herrscht gegenwärtig nur über einen Punkt: daß kein wesentlicher Unterschied zwischen dem Empfang von Geld für die Gebrauchsüberlassung von Geld und dem Empfang von Geld für die Gebrauchsüberlassung von Betriebsmaterialien besteht, welche für Geld käuflich sind. Wenn die letztere Form gutgeheißen wird, muß diese Billigung auch eine Anerkennung der ersteren Form mit sich führen. Mithin ist der Mittelpunkt der Kontroverse von den Darlehen auf die Eigentumsfrage verlegt. Ist es gerecht, daß ein Individuum von seinem Eigentum an Produktivmitteln Geldvorteile ableiten kann?

Obwohl diese Fragestellung der Form nach eine ethische ist, hängt ihre Beantwortung von einer wirtschaftlichen Analyse ab. Was ist die Quelle des Zinses in diesem modernen Sinne oder wie kommt es, daß der Eigentümer eines Produktivmittels aus diesem Vorteile zieht? Diese Frage erfordert eine Unterteilung in zwei Vorfragen: Erstens, wie kommt es, daß in der Verwendung verbesserter Werkzeuge und Betriebseinrichtung ein Vorteil liegt? Zweitens, wie kommt es, daß der Käufer solcher Betriebsmaterialien sie für einen so niedrigen Preis erstehen kann, daß ihm ein Überschuß nach Abzug des Kaufpreises verbleibt? Die erste dieser beiden Fragen erfordert keine Diskussion. Werkzeuge und Betriebsmaterialien sind nützlich, indem sie die menschliche Arbeit befähigen, mehr zu leisten, als ohne den Gebrauch dieser Hilfsmittel möglich wäre. Dieser Sachverhalt ist bekannt unter dem Namen der Produktivität des Kapitals. Wenn Werkzeuge in der Produktion nützlich sind, so ist der Grund der, daß sie die Produktivität der Arbeit erhöhen. Es gibt keinen anderen Sinn, in dem man von einer „Produktivität“ des Kapitals sprechen könnte; aber dieser Sinn ist ein sehr realer und wichtiger.

Aber die wirkliche Frage ist die folgende: Wie kommt es, daß der Käufer von Produktivmitteln sie zu einem so niedrigen Preise bekommen kann, daß ihm ein Überschuß verbleibt¹⁾? Wenn wir eines der allereinfachsten Beispiele wählen, nämlich eine Kuh in einer Molkerei, und annehmen, daß die Kuh zehn Jahre lang Milch im Werte von 100 Dollar jährlich liefert und die gesamten Kosten der Pflege, der Fütterung und des Melkens der Kuh 90 Dollar jährlich betragen, dann wird der zu erwartende Ertragsüberschuß während der ganzen Lebensdauer der Kuh 100 Dollar betragen. Wenn der Produzent 100 Dollar für ihren Ankauf zu zahlen hat, dann werden während ihrer Lebensdauer natürlich nur die Kosten oder die Stammsumme ersetzt werden und es wird keinen Zins geben. Wenn er sie jedoch für 50 Dollar bekommen kann und sie ihm im Laufe von zehn Jahren einen Ertrag von 100 Dollar liefert, dann ist nicht bloß die für den Ankauf erforderte Summe rückerstattet, sondern außerdem 50 Dollar auf zehn Jahre verteilt, also 10 Prozent jährlich. Das ist eine Verzinsung von ansehnlicher Höhe. Wenn er jedoch 90 Dollar für sie zu zahlen hatte, würde sich noch immer eine Verzinsung ergeben, aber zu einem sehr niedrigen Satz; es würden nämlich nicht bloß die 90 Dollar, um welche sie der Eigentümer gekauft hat, rückerstattet werden, sondern überdies 10 Dollar auf zehn Jahre verteilt, also gerade etwas mehr als ein Prozent jährlich.

Die tatsächliche Frage, deren Lösung dem Theoretiker obliegt, ist nicht die, warum eine Kuh Milch liefert oder warum die Milch zu einem Preise verkauft wird, der die Kosten des Haltens der Kuh mehr als ersetzt; die Frage ist vielmehr die, warum der Käufer der oben beschriebenen Kuh sie für weniger als 100 Dollar bekommen kann. Ob es sich nun um die Produktivität und um den Wert einer Kuh oder der ganzen Betriebsanlage in einer Molkerei handelt, das Prinzip ist das gleiche. Ebenso gilt der gleiche Grundsatz, ob es sich nun um die Betriebsmittel des Milchproduzenten oder irgendwelcher anderer Produzenten handelt. Warum kann die Betriebsanlage für eine Summe gekauft werden, die geringer ist als der gesamte, für die Zeit ihres Bestehens vorausberechnete Ertragsüberschuß?

Die marxistische Theorie ist gekennzeichnet durch das Wort „Ausbeutung“. Wenn der Betrieb einen Überschuß über den Wert der verwendeten Rohmaterialien und aller im Betrieb aufgewendeten Arbeit ergibt, dann muß dieser Über-

¹⁾ Diese Frage unternahm MARX in einer Weise zu beantworten, die zeigen sollte, daß der Zins nicht verdient, sondern auf Ausbeutung zurückzuführen sei.

schuß den anderen Arbeitern zugeteilt werden, die die Anlage erbaut und die Rohmaterialien hergestellt haben, die beim Bau verwendet wurden, den Maschinenbauern, den Bergleuten, den Holzfällern und allen jenen, welche an der Herstellung der maschinellen Ausrüstung teilgenommen haben. Wenn ihnen der volle Wert ihres Produktes bezahlt wird, werden sie den gesamten, aus dem Betrieb sich ergebenden Überschuß erhalten. Der Käufer bekommt dann keinen Zins. Oder um das etwas einfachere Beispiel der Kuh zu wählen: Wenn ihr Ertrag den Wert der Löhne für die Arbeitskräfte übersteigt, welche zur Produktion ihres Futters, zu ihrer Wartung, zum Melken und zur Lieferung der Milch auf den Markt erforderlich sind, dann ist dieser Wertüberschuß das Produkt der Arbeit der Viehzüchter und der Hirten, die die Aufzucht der Kuh besorgt haben. Wenn ihnen der volle Wert ihrer Leistung bezahlt wird, dann wird die genannte Kuh einen Preis von 100 Dollar erzielen. Der Käufer würde dann keinen Zins erhalten, sondern nur so viel, als zur Rückerstattung des Kaufpreises oder zur Abzahlung der Stammsumme erforderlich ist.

Moderne Autoren haben jedoch eine befriedigendere Antwort gefunden; die österreichischen Nationalökonom Professor WIESER und Professor BÖHM-BAWERK waren die ersten, welche die Antwort fanden und in überzeugenden Ausführungen darlegten. Von anderen Verfassern wurde die Antwort in sehr verschiedener Weise formuliert. Eine dieser Formulierungen ist die, daß die Menschen nicht gerne warten; eine andere, daß sie die gegenwärtige Bedürfnisbefriedigung höher einschätzen als die künftige; eine andere, daß sie infolge gewisser, dem menschlichen Geiste gesetzter Schranken die Zukunft sich nicht so lebhaft vor Augen stellen können wie die Gegenwart; daß die Zukunft diskontiert wird; eine weitere Formulierung ist die der „Time-preference“ usw. Jeder einzelne Verfasser oder Hochschullehrer kann seine eigene Art der Formulierung auswählen. Alle diese Formulierungen sollen die eine wesentliche Tatsache zum Ausdruck bringen, daß die Menschen im allgemeinen nicht gerne warten oder daß sie die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung dem Versprechen einer künftigen Befriedigung vorziehen.

Wenn wir uns einen Typus geistiger Veranlagung vorstellen könnten, der in der Tat die Zukunft sich lebhafter vor Augen zu führen vermag oder tatsächlich zukünftige Bedürfnisse über die gegenwärtigen stellt, und wenn wir uns vorstellen, daß solche Leute mit Kühen handeln, dann könnten wir mit Sicherheit voraussagen, daß unter ihnen eine Kuh von der obenbeschriebenen Art einen Preis von mehr als 100 Dollar erzielen würde. Wenn ihr bisheriger Eigentümer die Gewißheit hätte, durch ihre Verwendung einen Ertragsüberschuß von 10 Dollar zehn Jahre hindurch zu erhalten, wäre er nicht bereit, sie für 100 Dollar zu verkaufen, sondern würde mehr verlangen, sagen wir, 150 Dollar. Wenn die geistige Veranlagung des Kaufwerbers die gleiche wäre, wäre er bereit, mehr als 100 Dollar zu bezahlen, etwa auch 150 Dollar. In diesem Falle wäre der Verkaufspreis einer Kuh, welche während ihrer zehnjährigen Lebensdauer einen Ertragsüberschuß von 100 Dollar liefern würde, 150 Dollar. Das würde einen negativen Zins ergeben oder, mit anderen Worten, der Zinssatz wäre — $3\frac{1}{3}\%$ jährlich. Die Vorstellung, daß die Menschen allgemein die Zukunft höher einschätzen könnten als die Gegenwart, ist jedoch zu grotesk, als daß es gerechtfertigt wäre, des Näheren auszumalen, was sie unter dieser Voraussetzung tun würden.

Die essentielle Richtigkeit der in Rede stehenden Antwort ist nicht mit Erfolg in Frage gestellt worden. Eine Anzahl kleinerer Einwände ist dagegen erhoben worden, doch modifizieren sie höchstens den grundlegenden Satz, daß unsere gegenwärtige Bewertung zukünftiger Güter aus irgendwelchen Gründen

etwas niedriger ist als unsere Bewertung gegenwärtiger Güter derselben Art und Qualität, heben ihn jedoch nicht auf. Eine dieser Einschränkungen bezieht sich auf das sogenannte „automatische“ Sparen (Automatic saving), bisweilen auch als „Rente des Sparers“ bezeichnet¹⁾. Sie widerspricht nicht der allgemeinen Vorstellung, daß gegenwärtige Güter höher geschätzt werden als zukünftige, vielmehr weist sie auf die Tatsache hin, daß wir uns trotzdem bisweilen von der gegenwärtigen Konsumtion enthalten, um uns die Mittel für den zukünftigen Verbrauch zu sichern, und zwar ohne das Versprechen einer Verzinsung oder die Hoffnung darauf. Der Verfasser dieses Aufsatzes war einer der ersten, die diese Tatsache hervorgehoben haben²⁾.

Jemand kann in der Gegenwart mit Waren oder den Mitteln, sie zu kaufen, so wohl versorgt sein und bezüglich der Zukunft sich in so großer Ungewißheit befinden, daß er bereit ist, von dem völligen Verbrauch seines gegenwärtigen Einkommens abzustehen, wenn er dadurch seine Zukunft sichern kann. Jemand, der augenblicklich in Überfluß und hinsichtlich der Zukunft in Ungewißheit lebt, wird nicht die Hoffnung auf Verzinsung als einen Ansporn zum Sparen benötigen. Es gibt Leute und wird sie immer geben, die auch dann sparen, wenn keine Aussicht auf eine Verzinsung vorhanden ist. Tatsächlich wird bisweilen sogar für die Möglichkeit, sparen zu können, d. h. für die Gelegenheit der Verwahrung der Ersparnisse in sicheren Schränken, bezahlt werden, wenn es keinen anderen sicheren Weg gibt. Gewiß wird jemand, der eine Verzinsung für seine Einlage erhalten kann, sie annehmen, auch wenn er bereit gewesen wäre, für die Verwahrung zu bezahlen, falls es keine andere sichere Methode des Sparens gäbe. Die Verzinsung, welche er für Depositen oder irgendwelche Investitionen erhält, wird sehr zutreffend als die Rente des Sparers bezeichnet. Solches Sparen ist kostenlos im wissenschaftlichen Sinne und das Einkommen daraus ist ein ausgesprochenes Reineinkommen.

Wenn derartige Summen, deren Ersparung keine Kosten verursacht hat oder die erspart würden, auch wenn eine Verzinsung nicht zu erlangen wäre, genügen würden, um alles für Investitionen benötigte Kapital zu liefern, dann würde es keinen wirklichen Zins geben. Um diesen Gedanken anders und mehr wissenschaftlich auszudrücken: Der Gleichgewichtszustand wäre bei einem Zinssatz von Null gegeben. Dieser Satz wäre hinreichend, um die Ersparung von so viel Kapital anzuregen, als der Markt bei dieser Zinshöhe aufnehmen könnte.

Selbstverständlich handelt es sich hierbei um den reinen Zins. Wenn es gefährlicher wäre, Geld zu investieren als es zu horten, dann würden es die Leute vorziehen, das Geld zu horten, wofern nicht die Anlagen im ganzen genug Überschuß erwarten ließen, um für das Risiko zu entschädigen; aber die Höhe des Reinzinses wäre unter den vorausgesetzten Bedingungen gleich Null.

Diese Erwägungen haben gewisse Verfasser zu der voreiligen Schlußfolgerung verleitet, daß der Zins unnötig ist — auch unter den Verhältnissen der Gegenwart³⁾ — oder daß genug Kapital für alle praktischen Zwecke gesichert werden könnte, wenn der Zins weggesteuert würde oder auf irgendeine Weise die Eigentümer von Kapitalien des daraus fließenden Einkommens beraubt werden

¹⁾ Vgl. C. W. MIXTER: "The Theory of Saver's Rent." Quarterly Journal of Economics, April 1899, Bd. XIII, und GUSTAV CASSEL: "The Nature and Necessity of Interest", New York, 1903.

²⁾ Vgl. den Aufsatz "The Place of Abstinence in the Theory of Interest" im Quarterly Journal of Economics, Oktober 1893; ferner Kap. VI in "The Distribution of Wealth", New York, 1905.

³⁾ Vgl. A. B. WOLFE: "Saver's Surplus and the Interest Rate." Quarterly Journal of Economics, November 1920.

könnten. Daß dies ein voreiliger Schluß ist, wird sich aus¹ verschiedenen Erwägungen ergeben. Vor allem schafft die Tätigkeit unserer modernen Erfinder so viele Gelegenheiten für den vorteilhaften Gebrauch von Kapitalien, daß eine enorme Nachfrage nach ihnen erzeugt wird. Diese Kapitalien können nur durch Ersparungen und Investitionen von gewaltigem Umfang beigestellt werden. Es gibt verschiedene Faktoren, welche auf das Ausmaß der Kapitalanhäufung und der Investitionen retardierend einwirken, sofern nicht ein Ansporn durch die Hoffnung auf Verzinsung gegeben ist. Diese Faktoren wollen wir genauer betrachten.

Daß die Tätigkeit der Erfinder die Kapitalsnachfrage zu steigern tendiert, ergibt sich aus der Tatsache, daß die meisten Erfindungen das Zusammenwirken von Arbeit erfordern, die zu sehr verschiedenen Zeiten geleistet wurde. Das ist es, was BÖHM-BAWERK¹⁾ als die „Produktionsumwege“ und TAUSSIG²⁾ als die „sukzessive Arbeitsteilung“ bezeichnen. Die Arbeit des Erfinders und die der Erbauer einer kostspieligen Maschine ist mit der Arbeit derjenigen koordiniert, welche die Maschine gebrauchen; aber die verschiedenen Arten der Arbeit werden in diesem Falle zu sehr verschiedenen Zeiten aufgewendet. Beim Vorherrschen einfacher Handwerkszeuge ist sehr wenig vergangene Arbeit mit einer gegenwärtigen Einheit gegenwärtiger Arbeit kombiniert. Beim Vorherrschen sorgfältig ausgearbeiteter Maschinen ist eine große Menge vergangener Arbeit kombiniert. Beim Vorherrschen sorgfältig ausgearbeiteter Maschinen ist eine große Menge vergangener Arbeit kombiniert oder koordiniert mit der gleichen Einheit gegenwärtiger Arbeit.

Es gibt keinen anderen Weg, auf welchem vergangene und gegenwärtige oder gegenwärtige und zukünftige Arbeit koordiniert werden könnten, als durch Vermittlung irgendwelcher dauerhafter Sachgüter. Die Leistung eines Sängers, welcher vergangenes Jahr gesungen hat, kann nicht mit gegenwärtigen Leistungen koordiniert werden, sofern nicht jemand seine musikalische Leistung in geschriebene Noten verwandelt. Wenn jemand dies täte, dann würden Papier und Noten zum materiellen Mittel der Koordination vergangener und gegenwärtiger Gesangsleistungen. Die Arbeit des Verfertigers eines Musikinstruments ist mit der des Musizierenden durch das Medium des Instruments koordiniert usw. Diese dauerhaften Sachgüter, welche den Stempel der zu verschiedenen Zeiten vollbrachten Arbeitsleistungen tragen, sind Kapital. Ihre Funktion ist es, als die physikalischen Vermittler für die Koordination von Arbeit zu dienen, welche zu verschiedenen Zeiten geleistet wurde³⁾. Die Funktion des geldanlegenden

¹⁾ Positive Theorie des Kapitals, 4. Aufl., Jena, 1921.

²⁾ Wages and Capital, New York, 1896.

³⁾ Sie sind die physikalischen Vermittler der „zeitlichen Verbindung“ (Time binding), wie KORZYBSKI es nennen würde. Vgl. „The Manhood of Humanity“, E. P. DUTTON & Co., 1921. Dieses in der mathematischen Darstellung ausgezeichnete Werk enthüllt eine vollständige Unkenntnis der elementarsten Tatsachen des Wirtschaftslebens. Der Autor verwendet seine Theorie von der zeitlichen Verbindung als die Grundlage eines Einwandes gegen den Kapitalismus; nach seiner Interpretation bedeutet Kapitalismus den Besitz und die Aneignung aller aus vergangener Arbeit fließenden Vorteile durch die Kapitalisten, während doch in Wahrheit diese Vorteile allen Personen zukommen, welche imstande sind, den Leistungen der Vergangenheit etwas hinzuzufügen, und zwar wenigstens annähernd im Verhältnis ihres Beitrages zu den Leistungen der Vergangenheit. Weit davon entfernt, alle Vorteile der Vergangenheit sich anzueignen, erntet der geldanlegende Kapitalist nur die Ergebnisse seiner eigenen Zusätze. Wenn seine Anlage so beschaffen ist, daß sie nichts hinzufügt, dann wird er sein Anlagekapital verlieren. Sogar FORD erhält einen sehr kleinen Bruchteil des Nutzens eines Ford-Automobils. Sein Gewinn besteht auch nur im

Kapitalisten, des Eigentümers dieser physikalischen Medien, besteht im Lenken dieser besonderen Art von Koordination, in der „zeitlichen Verbindung“.

Infolge der Tätigkeit der Erfinder ist nunmehr so viel vergangene Arbeit mit gegenwärtiger koordiniert, sind so viele physikalische Vermittler notwendig, um diese Koordination oder „zeitliche Verbindung“ herzustellen, daß gewaltige Summen für die Anlage in solchen physikalischen Medien erforderlich sind. Kurz, ein ungeheurer Kapitalbetrag ist notwendig, um in einer Periode von Erfindungen die industrielle Ausrüstung zu ermöglichen.

Das Sparen allein bildet nicht die oben beschriebene wesentliche Funktion des Kapitalisten. Sowohl Sparen als Investieren ist erforderlich. Das Horten entspricht keinem sozialen oder produktiven Zwecke. Es verbindet nicht irgendwelche Arbeit, die zu verschiedenen Zeiten geleistet wurde; es gewährt keinen von den wirtschaftlichen Vorteilen, welche sich aus der „sukzessiven Arbeitsteilung“ ergeben, wie TAUSSIG sagen würde; es erleichtert nicht das „Einschlagen von Produktionsumwegen“, wie BÖHM-BAWERK sich ausdrücken würde; es wirkt nicht als eine „zeitliche Verbindung“, wie KORZYBSKI sagen könnte. Diese Funktionen sind nur dann ermöglicht, wenn das ersparte Kapital verwendet wird, um Leute zu beschäftigen, welche die vorbereitenden Arbeiten der Produktion ausführen, den Stempel ihrer Arbeit dauerhaften Sachgütern aufdrücken, die der weiteren Umformung durch zukünftige Arbeiter bedürfen, damit ein nützlicher Gegenstand entsteht, und so Arbeit koordinieren, welche zu verschiedenen Zeiten geleistet wurde; kurz, es vollbringt nur seine Funktion, wenn es investiert wird.

Wenn auch Leute sich veranlaßt sehen mögen, beträchtliche Mengen Geld oder anderer Wertbewahrungsmittel ohne die Hoffnung auf Verzinsung zu sparen (im Sinne des Hortens), gibt es keinen überzeugenden Grund für die Annahme, daß es viele aktive Investitionen gäbe, wofern nicht ein besonderer Ansporn hiezu vorhanden wäre. Es kann selbstverständlich die Behauptung aufgestellt werden, daß ein Reinzins für diesen Zweck nicht notwendig ist, daß es nur notwendig wäre, einen Köder vorzusehen, der zugkräftig genug wäre, um die Umformung von Horten in Anlagen zu bewirken, und daß dieser Köder bloß für den Risikounterschied entschädigen mußte, der zwischen dem Horten einerseits und der Kapitalsanlage andererseits besteht. Diese Auffassung würde auch der Notwendigkeit größerer Zahlungen seitens des unzuverlässigen Schuldners als seitens des verlässlichen Rechnung tragen, ob nun die tatsächlichen Zahlungen Zinsen genannt würden oder nicht. Bei gefährlichen Anlagen aller Arten müßte gleichfalls mindestens die Möglichkeit größerer Einkünfte in Aussicht stehen als bei relativ sicheren Anlagen usw.

Es sind Gründe vorhanden, zu bezweifeln, daß ohne Reinzins der Ansporn zu Ersparungen gegeben wäre, die für den Kapitalbedarf einer modernen Volkswirtschaft genügen. Zunächst würde, wenn tatsächlich hinreichende Ersparungen vorhanden wären, offenbar der Grenznutzen des Kapitals gleich Null sein und die Höhe des Reinzinses ebenfalls null Prozent betragen. Aber ganz abgesehen davon, würde eine Konfiskation des Zinses bewirken, daß die Einkommen der Sparer zugunsten der Nichtsparer verkürzt würden. Dies könnte sich nicht anders als in einer Verkleinerung der Einkommen jener äußern, welche eine

Verhältnis zu seinem eigenen Beitrag zu den Leistungen anderer in Vergangenheit und Gegenwart. Die Leistungen der Vergangenheit sind nicht für alle da, sondern nur für alle jene, welche ihnen etwas hinzufügen. Das Nichterfassen dieses Sachverhalts erklärt es, daß viele im übrigen ausgezeichnete Männer die moderne Welt nicht verstehen. Mathematiker und Philosophen, die nicht zugleich auch Nationalökonomien sind, neigen besonders zu diesem Mangel.

Veranlagung zum Sparen an den Tag gelegt haben. Wenn auch die Einkommen jener Leute, welche keinen Sparsinn gezeigt haben, entsprechend vergrößert wurden, so könnte dies keine Kompensation für den Ausfall darstellen.

Daß das Sparen zum großen Teil aus anderen Gründen Platz greift als infolge der Hoffnung auf Verzinsung, wird gegenwärtig allgemein von den Wirtschaftstheoretikern zugegeben¹⁾. Der Verfasser ist nicht geneigt, die Wichtigkeit dieser Tatsache zu unterschätzen, war er doch einer von denen, die sie zuerst erklärt und mit größter Beharrlichkeit auf sie verwiesen haben. Nichtsdestoweniger besteht anscheinend eine Tendenz, dieser Tatsache soziale Folgererscheinungen voreilig zuzuschreiben, welche aus ihr logisch nicht abzuleiten sind. Einer dieser übereilten Schlüsse ist der, daß das Ausmaß der Ersparungen nicht mehr zurückgehen würde, wenn der Zins weggesteuert würde²⁾. Der Schluß stützt sich auf zwei Voraussetzungen: nämlich erstens, daß die tatsächlichen Ersparungen zum großen Teil „automatische“ sind, und zweitens, daß das Wegsteuern des Zinses nicht oder nicht sonderlich das automatische Sparen vermindern würde. Mit der ersten dieser Annahmen wollen wir uns hier nicht beschäftigen. Die zweite scheint unrichtig zu sein.

Offenbar müssen mindestens zwei Voraussetzungen gegeben sein, damit gespart wird, erstens ein Einkommen, welches das Sparen ermöglicht, und zweitens die Anlage zum Sparen. Bei noch so großer Anlage zum Sparen kann das Einkommen zu gering sein, um Ersparungen zu gestatten, und bei noch so großen Einkommen wird nichts erspart werden, wenn die Veranlagung zum Sparen gänzlich fehlt. Nur Überschußeinkommen, nicht Totaleinkommen ist hier gemeint. Zwei Personen mit gleichem Gesamteinkommen können sehr verschiedene Ausgaben für den Haushalt haben; mit anderen Worten, die notwendigen Kosten des Haushaltes müssen in Rechnung gestellt werden. Eine Person mit ziemlich hohem Einkommen und starker Anlage zum Sparen kann so große Auslagen für ärztliche und Spitalsbehandlung haben, daß Ersparungen unmöglich sind. Nur das Überschußeinkommen über einen gewissen Grundstock unvermeidlicher Ausgaben hinaus kommt als ein das Sparen ermöglichender Faktor in Betracht.

Die Ansicht, daß das Überschußeinkommen und die Anlage zum Sparen die Faktoren sind, welche den Umfang der Ersparungen bestimmen, wird durch die Tatsache gestützt, daß viele Leute mit geringem Einkommen es zuwege bringen, durch Einschränkung ihrer Ausgaben für die Lebenshaltung Ersparungen zu machen, und andere mit bedeutendem Einkommen nichts ersparen, weil sie sehr viel Geld für Dinge ausgeben, die in keiner Weise notwendig sind. Sparer und Nichtsparer können nicht auf Grund der Überschußeinkommen allein unterschieden werden. Wenn diese allein für die Ersparungen maßgebend wären, dann müßte jedermann mit einem Überschußeinkommen über eine bestimmte Summe hinaus ein Sparer sein und jeder, dessen Überschußeinkommen diese Summe nicht erreicht, ein Nichtsparer.

Wenn alle Sparer einerseits und Nichtsparer andererseits in zwei Gruppen geteilt und alle Individuen in jeder Gruppe nach Maßgabe ihrer Überschußeinkommen in eine Linie gereiht würden, dann würde sich zwischen beiden Gruppen eine weitgehende Einkommensgleichheit zeigen, wie aus den folgenden Diagrammen zu ersehen ist.

Wenn wir in Diagramm I die Sparer längs der Linie OX nach der Größe ihrer Einkommen aneinanderreihen und ihre Einkommen durch senkrechte Gerade

¹⁾ Vgl. den Artikel des Verfassers im *Quarterly Journal of Economics*, Februar 1924, betitelt: „Automatic Saving and the Rate of Accumulation“.

²⁾ Vgl. A. B. WOLFE: „Saver's Surplus and the Interest Rate“, *Quarterly Journal of Economics*, November 1920.

messen, dann wird die Kurve YZ die Einkommenskurve der Sparer darstellen. Analog wird in Diagramm II, wenn wir die Nichtsparer längs der Linie $O'b'X'$ aneinanderreihen, die Kurve $Y'a'Z'$ gemäß der gleichen Interpretation die Einkommenskurve der Nichtsparer darstellen. Wir können aus unserer Betrachtung alle Personen auf der Linie $O'b'X'$ ausschalten, welche zwischen b' und X' stehen, da sie zu geringe Einkommen haben, um sparen zu können.

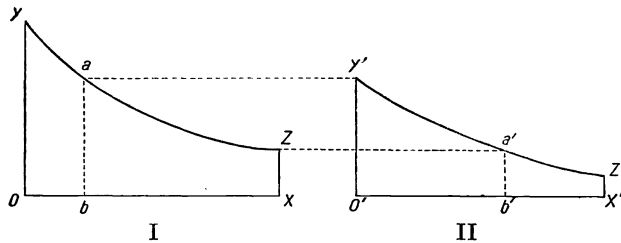


Abb. 1

Jene zwischen O' und b' haben jedoch genügende Einkommen, um sparen zu können, wie sich aus der Tatsache zeigt, daß es Sparer gibt (nämlich zwischen b und X), welche tatsächlich bei den gleichen Einkommen Ersparungen machen. Wenn wir die Sparer zwischen b und X in Diagramm I mit den Nichtsparern zwischen O' und b' in Diagramm II vergleichen, finden wir, daß beide Gruppen dieselbe Abstufung der Einkommen zeigen. Der Unterschied, der aus der einen Gruppe Sparer und aus der anderen Nichtsparer gemacht hat, ist nicht ein Unterschied im Einkommen, sondern in der Veranlagung zum Sparen. Dies ist offenbar eine befriedigende Methode der Isolierung einer der beiden Voraussetzungen des Sparens, von denen wir ausgingen. Im folgenden wollen wir die beiden Gruppen mit bX und $O'b'$ bezeichnen.

Stellen wir uns nun vor, daß alle Ersparungen „automatisch“ sind und keine von ihnen durch den Wunsch oder die Vermutung angeregt ist, Zinsen zu erhalten. Was wäre die Wirkung einer Wegsteuerung des Zinses? Sie würde die Einkommen der Nichtsparer der Gruppe $O'b'$ nicht beeinflussen. Sicherlich würde das Nichtvorhandensein des Zinses keine Geneigtheit zum Sparen erzeugen, wo diese angesichts der Möglichkeit des Zinsenbezuges nicht bestand. Wir können daher annehmen, daß die Angehörigen der Gruppe $O'b'$ Nichtsparer bleiben würden wie zuvor. Aber was wäre der Einfluß auf die Sparer der Gruppe bX ? Im ersten Jahre, bevor sie etwas erspart hätten, würden ihre Einkommen natürlich keinen Zins einschließen; wenn sie jedoch Zeit gehabt haben, etwas zurückzulegen und Zinsen zu empfangen, würden ihre Einkommen zum Teile durch Zinsen für frühere Ersparungen gebildet. Die Wegsteuerung des Zinses hätte dann die Wirkung, ihre Einkommen und damit ihre Fähigkeit zum Sparen zu vermindern. Auch wenn der Verlust des Zinses in keiner Weise die Veranlagung zum Sparen beeinflusste, würde die Verringerung ihrer Fähigkeit, zu sparen, den Gesamtbetrag der Ersparungen verkleinern. Wenn daher auch alles Sparen automatisch wäre, würde das Wegsteuern des Zinses den Umfang der Kapitalbildung herabmindern. Eine andere Möglichkeit ist jedoch zu berücksichtigen, daß nämlich das durch die Wegsteuerung des Zinseinkommens der Sparer aufgebrauchte Geld indirekt den Nichtsparern gegeben wird. Das kann geschehen durch ihre Befreiung von Steuern, wodurch ihr Reineinkommen gesteigert wird, oder auf die Weise, daß ihnen Nutzleistungen verschiedener Art auf öffentliche Kosten zur Verfügung gestellt werden, wodurch ihr immaterielles oder

auch materielles Einkommen sich vermehrt. Dies würde zweifellos ihre Fähigkeit, zu sparen, erhöhen. Würde dies zu so großen Ersparungen seitens der früheren Nichtsparer führen, daß der Ausfall auf Seite der früheren Sparer gedeckt wird? Zunächst wollen wir die beiden Gruppen bX und $O'b'$ betrachten. Bei vergleichbaren Einkommen zeigten die ersteren eine Anlage zum Sparen, die letzteren nicht. Der Hauptunterschied zwischen ihnen war dieser Unterschied in der Veranlagung. Wenn denen, die die Veranlagung zum Sparen besitzen, Geld weggenommen und jenen gegeben wird, welche sie nicht besitzen, ist es dann wahrscheinlich, daß ebensoviel gespart werden wird als vor dieser Übertragung? Offenbar nicht. Wir müssen auch hier annehmen, daß die Wegsteuerung des Zinseszins im ganzen eine Verminderung des automatischen Sparens bedeuten würde, soweit die Gruppen bX und $O'b'$ in Frage kommen.

Wir haben noch die Wirkungen auf die übrigen Gruppen ins Auge zu fassen, nämlich auf Gruppe Ob der Sparer und Gruppe $b'X'$ der Nichtsparer. Den ersteren fällt es leicht, zu sparen, weil sie sehr hohe Einkommen haben, und für die letzteren ist das Sparen schwer oder unmöglich, weil sie sehr kleine Einkommen haben. Ein großer Teil der hohen Einkommen der Gruppe Ob besteht aus Zinsen. Wenn der Zins weggesteuert wird, dann werden sie gewiß weniger haben als früher. Wofür nicht das so aufgebrauchte Geld in der Weise ausgegeben wird, daß die Einkommen — in Geldform oder anderer Form — der Gruppe $b'X'$ sich steigern, wird hier keine Zunahme vorhanden sein, um den Rückgang der Ersparungen auf Seite der Gruppe Ob auszugleichen. Wenn jedoch das Geld in der erwähnten Art ausgegeben wird, dann wird eine Zunahme der Ersparungen auf Seite der Gruppe $b'X'$ zu verzeichnen sein. Wird sie genügen, um den Ausfall an Ersparungen auf Seite der Gruppe Ob wettzumachen? Möglicherweise. Aber auch wenn Verlust und Gewinn in diesen beiden Fällen sich genau ausgleichen sollten, wäre doch im ganzen, wie oben gezeigt wurde, ein Verlust vorhanden als Ergebnis des Umstandes, daß man das Einkommen der Gruppe bX vermindert und jenes der Gruppe $O'b'$ erhöht hat.

Wie können wir zu einem Urteil über das wahrscheinliche Resultat der Übertragung eines Teiles der Einkommen aller Sparer auf die Nichtsparer gelangen? Nehmen wir zunächst an, daß der Sparsinn bei allen Individuen genau gleich ist und daß der einzige Grund, weshalb einige sparen und andere nicht, in der Verschiedenheit des Überschusseinkommens gelegen ist, also jede Person mit einem Überschusseinkommen, aus dem Ersparungen bestritten werden können, in genauer Proportion zu diesem Überschusseinkommen sparen wird, da ein die Proportion störender Unterschied in der Veranlagung nicht vorhanden ist. In diesem Falle könnte ein Teil aller großen Einkommen weggenommen und denen gegeben werden, die geringe Einkommen beziehen, ohne daß der Gesamtbetrag der Ersparungen beeinflußt würde. Wenn die Summe der Gesamteinkommen aller Klassen die gleiche bliebe, würde dieselbe Proportion gewahrt werden. Da diejenigen, welche das vermehrte Einkommen beziehen, genau die gleiche Anlage zum Sparen hätten wie jene, deren Einkommen Abzüge erleidet, würden die ersteren ihre Einkommen genau in dem Maße steigern, als die letzteren sie vermindern würden. Aber wenn wir diese Voraussetzung leugnen und zugeben, daß der Sparsinn gleichfalls ein zu berücksichtigender Faktor ist, dann folgt daraus, daß das durch die Wegsteuerung alles Zinseszinses von den Sparern auf die Nichtsparer übertragene Geld denen genommen wurde, welche die Anlage zum Sparen hatten, und jenen gegeben wird, welche sie nicht besitzen. Wir würden das Vermögen, zu sparen, auf Seite derer vermindern, die die Anlage hiezu hatten und es bei denen entsprechend vergrößern, die keinen Sinn für das Sparen gezeigt haben.

Insofern die Hoffnung auf künftigen Zinsenbezug einen Antrieb zum Sparen darstellt, würde das Zunichtemachen dieser Hoffnung durch die Besteuerung das Sparen natürlich noch mehr vermindern; aber das ist eine andere Frage. Wir beschäftigen uns hier mit der Wirkung einer Wegsteuerung früheren Zinsenbezuges und überlassen die Frage der Hoffnung auf künftigen Zins einer späteren Betrachtung.

Die ganze Beweisführung jener, welche annehmen, daß eine genügende Menge Kapital unentgeltlich verfügbar wäre, scheint vorauszusetzen, daß dies wünschenswert wäre. Wenn das Sparen und Ansammeln den Kapitalisten nichts kostet, warum sollte er dafür bezahlt werden? Warum sollte jemand für etwas bezahlt werden, was er gern tut und vollkommen bereit wäre, zu tun, wenn eine Bezahlung nicht zu erreichen wäre? Dies scheint nun ein Rückfall in eine veraltete Theorie der Verdienste oder moralischen Werte zu sein.

In ihren einfacheren und mehr elementaren Formen ist die Werttheorie schon seit langem von der Kosten- zur Nutzenbasis übergegangen. Niemand hält es für nötig, zu erklären, warum er für einen Scheffel Weizen, der auf schlechtem Boden zu hohen Kosten produziert wurde, nicht mehr bezahlt als für einen anderen, der auf gutem Boden zu niedrigen Kosten produziert wurde, wofür beide den gleichen Nutzen stiften. Wenn ihr Nutzen ungleich ist, so gilt dies als triftiger Grund, für den einen mehr zu zahlen als für den anderen, ohne Rücksicht auf die Kosten ihrer Produktion. Was hier von Scheffeln Weizen gesagt wurde, gilt ebenso von den Einheiten irgendwelcher anderer Waren. Mit anderen Worten: Es wird jetzt so allgemein zugegeben, daß die Grundlage des Wertes im Nutzen und nicht in den Kosten zu suchen ist, daß es unnötig ist, den Satz des näheren zu beweisen. Einer der ersten, welche diese moderne Werttheorie in befriedigender Weise entwickelt haben, ist Professor WIESER.

Das Verhältnis der Kosten zum Wert ist, wie allgemein zugegeben wird, ein für die Begrenzung des Angebotes entscheidender Faktor. Allgemein ausgedrückt — wenn auch in einer umfassenden Abhandlung viele detaillierte Erklärungen erforderlich wären: Wenn die Kosten der Produktion oder der Steigerung der Produktion eines Gutes hoch sind, dann wird das Gut in hinreichend knapper Menge vorhanden sein, um einen Preis zu erzielen, der genügend hoch ist, um die Kosten zu ersetzen, d. h. die Abneigung gegen die Produktion des Gutes zu überwinden. Die Kosten können so als Abneigung definiert werden. Diese Abneigung muß durch irgendetwas Wünschenswertes überwunden werden; der angebotene Preis ist eines dieser wünschenswerten Dinge. Während die Nützlichkeit dasjenige ist, was in Wahrheit geschätzt, gewertet oder bezahlt wird, erweist es sich als notwendig, einen Preis zu zahlen, der hoch genug ist, um das Angebot des nützlichen Dinges hervorzurufen. Die Tatsache, daß der Nutzen der direkte und unmittelbare Bestimmungsgrund des Wertes ist, die Kosten dagegen nur einen mittelbaren Bestimmungsgrund darstellen, ist klar zu erkennen, wenn man sich vergegenwärtigt, daß Güter gleichen Nutzens zu einer gegebenen Zeit und an einem gegebenen Orte gleich bewertet werden, obwohl sie zu verschiedenen Kosten produziert wurden, und Güter ungleichen Nutzens ungleich bewertet werden, obwohl sie vielleicht zu denselben Kosten produziert wurden.

Ein analoger Übergang ist in der Theorie des moralischen Wertes zu finden. Auch hier ist an die Stelle des Opfers die Nützlichkeit oder der geleistete Dienst als Grundlage für die Bewertung des Guten getreten. Das gute Handeln erblickt man nicht mehr im Vollbringen schmerzvoller, sondern im Vollbringen nützlicher Dinge. Eine Tat ist nicht gut, weil sie für den Vollbringer unangenehm ist, sondern weil sie anderen nützt; ihr Wert bemißt sich nicht danach, was sie dem Täter nimmt, sondern danach, was sie einem anderen gibt, nicht danach, wieviel

sie kostet, sondern danach, wie nutzbringend sie ist. Eine Tat, welche für die Welt von Nutzen ist, ist nicht weniger gut, weil sie dem Vollbringer Vergnügen bereitet; und wenn sie Schaden stiftet, so ist sie nicht weniger schlecht, wenn der Täter bei ihrer Ausführung Unlust empfand.

All das sind Gemeinplätze, ausgenommen für solche Geister, die noch in den Begriffen einer älteren Stufe des abendländischen Denkens befangen sind. Es ist nicht so lange her, daß die Wirtschaftstheoretiker ganz allgemein die Basis des Wertes in den Kosten erblickten. Es ist nicht leicht, ausfindig zu machen, was gerade MARX dachte, aber es besteht kein Zweifel, daß viele seiner Nachfolger der Ansicht waren, daß verdienstvolle Handlungen gleichfalls nach dem Betrag der aufgewendeten Arbeit zu bemessen seien. Eine Handlung, wie z. B. das Sparen, mag noch so nützlich sein — wenn sie die handelnde Person nichts kostet, dann liegt kein Verdienst darin und die Person hat dadurch keinen Anspruch erworben. Es ist nicht so lange her, daß die grausame Lehre vom Blutopfer in weiten religiösen Kreisen anerkannt wurde. Es gibt jetzt noch Leute, die immer wiederholen: „Ohne das Vergießen von Blut gibt es keine Vergebung der Sünden.“ Von dem Gesichtspunkt aus klingt eine Äußerung, wie jene: „An ihren Früchten sollt ihr sie erkennen“ im höchsten Grade modern. „Nach ihren Opfern sollt ihr sie bewerten“ wäre mehr in Übereinstimmung mit den Gedankengängen jener älteren Systeme.

Eine Wandlung der Theorie des moralischen Wertes zeigt sich auch in der Theorie der verteilenden Gerechtigkeit. In ihrer einfacheren Form ist die Opfertheorie aus der Diskussion der Kriterien der Gerechtigkeit in der Verteilung der Belohnungen, praktisch genommen, verschwunden. Die Verteilung im Verhältnis zum Opfer wird in ihrer reinsten, abstrakten Form von niemandem gefordert. Bloß bei gewissen praktischen Anwendungsfällen wird diese Forderung aufgestellt und als Argument für oder wider jemandes Anspruch auf Belohnung oder Entgelt benützt.

Kein moderner Denker würde es befürworten, daß Ansehen oder Geld jemandem bloß im Verhältnis zu seinem Opfer zugebilligt werden. Das würde bedeuten, daß der stümperhafte und unbegabte Künstler, der sein Werk haßt und dementsprechend leidet, höher zu preisen und zu entlohnen wäre als der begabte Künstler, der intensive Befriedigung aus seiner Arbeit schöpft. Es würde auch bedeuten, daß in jedem Beschäftigungszweig die Ungeschickten mehr zu loben und höher zu entlohnen wären als diejenigen, die für ihre Arbeit so geeignet sind, daß sie ihnen Genuß bereitet. Die Opfertheorie in ihrer extremen Form führt zur Selbstgeißelung und zur Bewunderung der Flagellanten seitens der Zuschauer. In weniger extremen Formen führt sie dazu, daß Arbeiten lieber auf mühevoll als auf leichte Art ausgeführt werden. All das ist jetzt in der abendländischen Welt aufgegeben, und zwar aus den allergesündesten Erwägungen heraus. Wir erwerben uns nicht mehr Verdienste durch Opfer, sondern durch nützliche Handlungen.

Die Sache wird freilich kompliziert durch den Umstand, daß das Nützliche sowohl im wirtschaftlichen als auch im moralischen Sinne mitunter Kosten verursacht. Wo die Kosten die Form eines außerordentlichen Opfers annehmen, wird die Aufmerksamkeit bisweilen von der Nützlichkeit des Dienstes hinübergeleitet auf das Opfer, von dem Nutzen der Tat des Soldaten auf das von ihm gebrachte Opfer, von dem lebenden Beispiel auf die Kreuzigung. Wenn für die Erlangung des Nutzens manchmal Aufwendungen zu machen sind, ist es jedoch der Nutzen, welcher das Opfer lobenswert, und nicht das Opfer, welches den Nutzen wünschenswert macht. Auch das größte Opfer des Soldaten oder die Kreuzigung eines großen Führers auf moralischem Gebiete würden kein

Verdienst darstellen, wofern nicht durch das Opfer etwas Nützliches erreicht werden könnte. Wer anders denkt, müßte folgerichtig den Selbstmord empfehlen, wenn er qualvoll genug wäre.

Bei einigen weiteren Anwendungen der Werttheorie besteht jedoch jetzt noch eine Tendenz, von der Nutzen- zur Kostentheorie zurückzugleiten. Dies ist besonders bemerkbar bei gewissen neuen Theorien bezüglich der Entlohnung der verschiedenen wirtschaftlichen Funktionen. Die rückfällige Tendenz wird jedesmal offenbar, wenn jemand die wirtschaftliche oder ethische Zulässigkeit der Entlohnung einer bestimmten Funktion nicht auf Grund ihrer Nützlichkeit in Frage stellt, sondern ausgehend davon, daß die Funktion denjenigen, welche sie ausüben, keine im Verhältnis zur Entlohnung stehenden Kosten verursacht.

Ein gutes Beispiel bietet die Stellungnahme gewisser Leute zur Frage der Entschädigung derjenigen, welche bestimmten, als gefährlich geltenden Berufen obliegen. Es ist z. B. leicht, zu zeigen, daß ein erfahrener Sprengarbeiter tatsächlich sehr geringer Gefahr ausgesetzt ist. Wenn jemand wirklich mit Dynamit umzugehen versteht, ist eine leidliche Sicherheit gegeben. Warum sollte er dann höhere Löhne bekommen? Die Antwort des gesunden Menschenverstandes lautet: weil es eine gefährliche Beschäftigung ist. Die sophistische Entgegnung darauf ist die, daß für den erfahrenen und geschickten Sprengarbeiter wenig oder kein Risiko besteht. Aber die Antwort des gesunden Menschenverstandes erweist sich als die vernünftigere. Für einen durchschnittlichen Menschen, sagen wir einen Farmer, der seine Baumstümpfe zu sprengen wünscht, wäre es äußerst gefährlich, wenn er versuchen wollte, dies selbst zu tun. Wer ihn von diesem Risiko befreit, erweist ihm einen großen Dienst. Danach bemißt sich die Nützlichkeit der Arbeit des geschickten Sprengarbeiters; der geleistete Nutzen, nicht das von ihm gebrachte Opfer ist die Grundlage für die Bewertung seiner Tätigkeit.

Es gibt viele andere Fälle neben dem des Sprengarbeiters, in denen das Risiko für den Vollbringer einer Leistung praktisch gleich Null ist, während die Empfänger der Leistung von einem tatsächlichen und lästigen Risiko befreit werden. Das klassische Beispiel ist natürlich die Versicherungsgesellschaft. Bei weiter Verteilung des Risikos und genügendem Umfang des Geschäftes ist alle Gefahr praktisch ausgeschaltet, soweit die Versicherungsgesellschaft in Frage kommt. Sie arbeitet buchstäblich mit statistischer Gewißheit und ihre Gewinne können mit einer nahezu mathematischen Bestimmtheit vorausgesagt werden. Aber der einzelne, der nur ein Gebäude besitzt, befindet sich nicht in so vorteilhafter Stellung. Er setzt sich in der Tat großer Gefahr aus, wenn er das Haus nicht versichert. Die Versicherungsgesellschaft befreit ihn von einem schweren Risiko, obwohl sie selbst keines eingeht. In dieser einen Hinsicht befindet sie sich in der gleichen Stellung wie der geschickte Sprengarbeiter.

Es gibt eine Menge anderer Fälle der gleichen Art. Wenn jemand ein wirklich großer Unternehmer ist, zum Unterschied von denen, die es nur zu sein glauben, wird er aller Wahrscheinlichkeit nach bei der Anlage seines Kapitals und der Ausdehnung seines Unternehmens sich keinem größeren Risiko aussetzen als der geschickte Sprengarbeiter bei der Handhabung von Dynamit. Außerdem wird ihm seine Betätigung angesichts des geringen Risikos vielleicht ein positives Vergnügen bereiten. In einem solchen Fall ist keinerlei Abneigung gegen selbständiges Unternehmertum vorhanden, sondern eher eine Vorliebe dafür. Die Kosten sind für ihn vielleicht gleich Null oder eine negative Größe. Und doch kann dasselbe Geschäft für unerfahrene Kapitalisten und Unternehmer in hohem Grade gefährlich sein. Sie mögen vielleicht froh sein, ihm ihr Kapital zu einem mäßigen Zinsfuß überlassen zu können, statt es selbst zu investieren, und er

mag einen beträchtlichen Gewinn erzielen. Dieser rechtfertigt sich nicht durch sein Risiko, sondern durch das Risiko, von dem er die anderen befreit hat. Sein Mehreinkommen ist in gleicher Weise und aus dem gleichen Grund erworben wie jenes des geschickten Sprengarbeiters.

Dieselben Erwägungen gelten hinsichtlich der Funktion des sparenden und Geld anlegenden Kapitalisten. Der Wert seiner Tätigkeit bemißt sich nach ihrer Nützlichkeit und in keiner Weise nach dem Opfer, das sie ihm auferlegt. Eine Gemeinschaft, die ihn ausnützt (d. h. ihre Autorität gebraucht, um ihn eines Entgelts zu berauben, das sich auf den Nutzen seiner Leistung gründet, im Vertrauen darauf, daß er fortfahren würde, denselben Dienst zu leisten, auch wenn er nicht dafür bezahlt wird), würde eine Ungerechtigkeit begehen und wäre um wenigstens besser als eine andere Gemeinschaft, welche in ähnlicher Weise den Arbeiter ausnützt. Jede derartige Politik wäre offenkundige Ausbeutung.

Der Diskont als geldtheoretisches Problem

Von

Camillo Supino

Professor an der Universität Pavia

Der Diskontsatz, seine charakteristischen Bewegungen und ununterbrochenen Oszillationen haben bei der Mehrheit der Nationalökonomien keine entsprechende wissenschaftliche Erklärung gefunden, die auf die Ursachen dieses Phänomens zurückgriffe. Man kann sogar sagen, daß sich die Klassiker und ihre Epigonen nicht einmal dieses Problem gestellt haben, ja gar nicht einsehen, daß eine besondere Theorie notwendig sei, um zu erklären, wie sich der Satz der Gelddarlehen bilde; denn sie schrieben dem Geld eine durchaus sekundäre Rolle zu, indem sie es lediglich als ein Tauschmittel betrachteten, das man nicht weiter in Rechnung stellen müsse. So waren sie gezwungen, jedes Gelddarlehen als Darlehen an Produktivmitteln anzusehen; im Geld erkannten sie nur die Produkte, die man mit ihm kaufen konnte, und unter Zins verstanden sie den Preis, der für ein Darlehen gezahlt wird, ob es nun Gelddarlehen sei oder nicht. Und wenn die moderneren Nationalökonomien, unter ihnen WICKSELL, FISHER und FANNO, eine Unterscheidung zwischen Diskont und Zins treffen, beschränken sie sich darauf, die Oszillationen jenes durch seine Tendenz nach dem Gleichgewicht mit diesem zu erklären. Die Nachfrage nach Gelddarlehen — sagt FANNO — hat das Bestreben, zu steigen, wenn der Diskont niedriger ist als der Zinssatz, zu sinken, wenn er höher ist, und gleich zu bleiben, wenn er gleich ist. Wenn sich aber ein Unterschied zwischen Zins und Diskont ergibt, tendiert die daraus resultierende Vermehrung oder Verminderung der Darlehen danach, den Diskont zu erhöhen oder zu vermindern, das heißt ihn mit dem Zinssatz in Übereinstimmung zu bringen. So kann man den Zustand der Divergenz zwischen Diskont und Zinssatz theoretisch als einen vorübergehenden betrachten¹⁾.

Man kann die Stellung der Klassiker und Nachklassiker nicht als annehmbar bezeichnen, die das Problem des Diskonts ganz übersehen, obwohl Zins und Diskont ganz verschieden in Erscheinung treten. Man kann aber auch nicht mit jenen Autoren einverstanden sein, die die Erklärung in einer Ausgleichstendenz zwischen Diskont und Zins zu finden glauben, während doch — wie wir im Laufe unserer Ausführungen auf Grund unserer früheren Untersuchungen zeigen wollen — klar ist, daß der Preis für Gelddarlehen sich leicht erklärt, indem man ihn in Verbindung bringt nicht mit dem Zinssatz, sondern mit den Bewegungen des Geldwertes²⁾.

¹⁾ FANNO, M.: *Le Banche e il Mercato Monetario*, Roma, 1913, p. 188.

²⁾ SUPINO, C.: *Il saggio dello sconto*, Torino, 1892; *Il Mercato Monetario Internazionale*, Milano, 1910; *Il saggio dello sconto e il saggio dell'interesse dopo lo scoppio della guerra*, *Riforma Sociale* 1915; *Moneta e Prezzi*, idem 1917.

I

Die speziellen Eigentümlichkeiten des Diskonts sind so wichtig und so mannigfaltig, daß sich für seine Höhe Gesetze besonderer Art ergeben, so daß sich der Diskontsatz keineswegs aus dem Zinssatz erklären läßt.

Auch wenn wir den lediglich formalen Umstand außer acht lassen, daß man den Diskont sofort zugleich mit der Zahlung der skontierten Wechselsumme in Abzug bringt, während der Zins im nachhinein, nach der Fälligkeit der Obligation entrichtet wird, — daher ist ersterer bei Gleichheit der Sätze höher, ungefähr wie das Quadrat des Nominalsatzes¹⁾ —, ist es dennoch von wesentlicher Bedeutung, darauf hinzuweisen, daß der Zinssatz meist nur ganz geringe Veränderungen aufweist, die erst beachtenswerter werden, wenn man lange Zeitperioden ins Auge faßt, während der Diskont unaufhörlich oszilliert, große Differenzen zwischen einem Maximum und einem Minimum innerhalb desselben Jahres, desselben Monates, derselben Woche, ja desselben Tages aufweist.

Im folgenden seien einige charakteristische Beispiele angeführt. Am Ende des 18. Jahrhunderts variierte der Hamburger Diskont zwischen 2½ und 12%, während der Zinssatz der in Grund und Boden angelegten Kapitalien unverändert 4% betrug. Zu gleicher Zeit betrug der Zinssatz in Pennsylvanien 6% im Jahr und der Diskont 2 bis 3% im Monat²⁾. In England verkaufte man im Jahre 1825 Schatzscheine mit 2% Verlust, welche tags darauf fällig waren, also mit einem Diskont von 720% im Jahre³⁾; im Jahre 1847 wurden ganz außerordentliche Summen angeboten und infolge der verlangten Diskontierung zurückgewiesen, während Darlehen für zehn Tage mit 1¼% vergütet wurden, das sind 45½% im Jahre⁴⁾. 1857 erreichte der Diskontsatz in den Vereinigten Staaten von Nordamerika eine Höhe von 100%, in einigen Städten sogar von 3% im Tage, das sind über 1000% im Jahre⁵⁾. In neuerer Zeit erreichten in New York die Sätze für kurze Darlehen eine Höhe von 127% im Jahre 1896, 186% 1899 und 125% 1907⁶⁾.

Wenn wir schließlich die monatlichen Zinssätze und die Diskontsätze in Amerika von 1890 bis 1911 untersuchen, indem wir die verschiedenen mittleren Sätze dieser Periode 100 gleichsetzen, sehen wir, daß der Zins von zehn Arten Eisenbahnobligationen zwischen 112 und 83 schwankt, also mit einer Differenz von 29, während der Diskont für Wechsel mit einer Dauer von sechzig bis neunzig Tagen von einem Maximum von 213 bis zu einem Minimum von 57 fällt, also mit einer Differenz von 156, und der Satz der call-loans von 638 bis 27, also mit einer Differenz von 611⁷⁾.

Diese Schwankungen, so verschieden in bezug auf die beiden Sätze, zeigen, daß der Diskont nicht einfach eine besondere Art von Zins sein kann. Das wird uns noch bestätigt durch die Art, wie beide sich in den verschiedenen Ländern verhielten. Wenn es sich um dasselbe Phänomen nur unter verschiedenen Aspekten handelte, müßte der Diskont höher sein, wo der Zins höher ist, und

¹⁾ INGLIS PALGRAVE, R. H.: Dictionary of Political Economy, London, 1894—1899, vol. 1, p. 590.

²⁾ ROSCHER, W.: Grundlagen der Nationalökonomie, Stuttgart, 1879, S. 441.

³⁾ DE LAVELEYE, E.: Le Marché Monétaire et ses crises depuis cinquante ans, Paris, 1865, p. 137 à 138.

⁴⁾ MACLEOD, H. D.: Theory of Credit, London, 1891, p. 855.

⁵⁾ WAGNER, A.: Die Geld- und Kredittheorie der Peelschen Bankakte, Wien, 1862, S. 267.

⁶⁾ SCOTT, W. A.: Rates on the New York Money market 1896—1906, Journal of political Economy, 1908, p. 295.

⁷⁾ MITCHELL, W. C.: Business Cycles, Berkeley, 1913, p. 161.

umgekehrt, niedriger, wo der Zins niedriger ist. Wenn wir aber z. B. den Verlauf der beiden Sätze in Frankreich und England von 1870 bis auf unsere Tage betrachten, sehen wir, daß der Zinssatz in Frankreich immer höher war als in England infolge des größeren Reichtums dieser Nation, während der Diskontsatz der Bank von Frankreich geringer ist als der Durchschnittssatz der Bank von England, und zwar infolge der besonderen Organisation des großen Instituts in England und seiner Stellung, die es am Weltgeldmarkt einnimmt.

Ein neuer Beweis, daß eine Beziehung zwischen beiden Sätzen fehlt, ergibt sich aus der verschiedenen zeitlichen Entwicklung. In der Tat hat der Diskontsatz keine bestimmte Tendenz, weder zum Steigen noch zum Sinken, sondern er erreicht während ununterbrochener Schwankungen sein Maximum und dann sein Minimum innerhalb von Zyklen, die eine Dauer von sieben bis zwölf Jahren aufweisen und die, wirtschaftlichen Aufschwung und Depression in sich schließend, aufeinander folgen. Der Zinssatz hingegen weist die Tendenz auf, bei wirtschaftlichem Aufstieg infolge der automatischen Akkumulation der Kapitalien zu sinken, obwohl von Zeit zu Zeit diese Tendenz stockt und einer Reaktion infolge neuer Erfindungen weicht, die den Kapitalien neues Betätigungsfeld eröffnen, oder infolge Vernichtung von Reichtum durch Krisen, Umwälzungen oder Kriege, die das bestehende Kapital in jedem Lande vermindern. Die Geschichte des Zinssatzes vom Beginn des 19. Jahrhunderts bis auf unsere Tage in den wirtschaftlich fortgeschrittensten Ländern kann so zusammengefaßt werden: Von 1800 bis 1820 halten die Napoleonischen Kriege den Zins in England, Frankreich und Preußen auf einem Niveau von 7 bis 8%. Von 1821 bis 1845 senkt sich der Zins von 5 bis $3\frac{1}{2}\%$ infolge des langanhaltenden Friedens, der die Akkumulation des Kapitals ungestört vor sich gehen läßt. Von 1846 bis 1870 ist es die Erfindung der Eisenbahnen, die ein weites Betätigungsfeld für die Kapitalien eröffnet, die einen Ertrag von 5 bis 6% abwerfen. Von 1871 bis 1900 senkt sich der Zinssatz sehr stark und erreicht Sätze von 3% und sogar $2\frac{1}{2}\%$ infolge des Aufschwunges, der sich in allen Ländern in der Gesamtproduktion zeigt, und in der Zunahme des Reichtums¹⁾. Von 1901 bis auf unsere Tage ist ein neuerliches Anziehen des Zinssatzes zu bemerken, hervorgerufen erstlich durch den Burenkrieg, dann durch den russisch-japanischen, verschärft durch den italienisch-türkischen und den Balkankrieg und schließlich durch den ungeheuren Weltkrieg.

Die Kriege bieten uns einen neuen klaren Beweis der verschiedenen Art, in der Zins und Diskont in Erscheinung treten. Indem sie dazu zwingen, enorme Summen auszugeben für Waffen, Munition, Lebensmittel usw., machen sie es notwendig, zu langfristigen unkündbaren Krediten Zuflucht zu nehmen, die ein fortwährendes Ansteigen des Zinssatzes hervorrufen; denn die Reichtümer, die durch die Kredite erworben werden, werden zu einem großen Teile während des Krieges konsumiert und das Nationalkapital ist deshalb und infolge der Verminderung der Produktion und der Zerstörung beweglicher und unbeweglicher Güter in nicht unbeträchtlichem Schwinden begriffen. Der Diskontsatz hingegen steigt nach Ausbruch des Krieges zu ganz außerordentlicher Höhe, da ja der Ausbruch des Krieges ein plötzliches Aufhören der Geschäfte, große Paniken und ein intensives Bedürfnis nach Bargeld mit sich bringt; dann aber, während des Krieges, da der Zinssatz unaufhörlich steigt, kehrt der Diskontsatz zu seinem normalen Niveau zurück; denn der Krieg selbst kann auf die Dauer den Geldmarkt der kriegführenden Staaten nicht wesentlich beein-

¹⁾ Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena, 1909 bis 1911, Bd. 8, S. 1029 bis 1035.

flussen und um so weniger den der neutralen Staaten. Dieses Zurückgehen des Diskontsatzes zum Normalsatz, während der Zins fortwährend im Steigen begriffen ist, erklärt sich leicht aus dem Umstande, daß der Staat die Ausgaben des Krieges deckt, indem er Mittel heranzieht, die im Budget für andere Zwecke gewidmet waren, sich neue Einnahmen verschafft durch Vermehrung der Steuern und Schuldenaufnahme oder durch Änderung der Verwendungsbestimmung vorhandenen Geldes, ohne es aus der Zirkulation zu ziehen, oder aber er bestreitet diese Kriegsausgaben durch seine Kassenbestände oder durch Vermehrung der Staatsnoten, durch Verwendung des Kriegsschatzes (wo ein solcher vorhanden ist), also durch Erweiterung der Geldzirkulation oder indem jenes Geld in Umlauf gesetzt wird, das früher unbenützt lag und nun ausgegeben wird.

Daß die Kriege auf die Dauer zu einer Erhöhung des Zinssatzes führen, aber auf die Gestaltung des Diskontsatzes nur eine vorübergehende Wirkung ausüben, ist eine Tatsache, die sich in allen uns bekannten Fällen immer wiederholt. So ruft z. B. im Juli 1870 die Kriegserklärung Frankreichs in Deutschland in der Wirtschaft eine solche Panik hervor, daß der Diskontsatz von 3 bis $3\frac{1}{2}\%$ auf 9 bis 10% springt. Das Geld verschwindet aus der Zirkulation und es ist schwierig, ein Darlehen zu bekommen, nicht weil das Geld schon vom Staate für Kriegszwecke aufgesogen ist, sondern, weil derjenige, der das Geld hat, es nicht aus seinem Besitze läßt, um sich für alle Eventualitäten zu schützen. Aber diese Spannung dauert nur wenige Tage an, verschwindet bereits Ende Juli und macht im September einer Wiederaufnahme der Geschäfte Platz, einem Wiederkehren des Vertrauens und einem Überfluß an Geld, woraus sich die Notwendigkeit einer Senkung des Diskontsatzes ergibt¹⁾. Der Zinsfuß hingegen bleibt den ganzen Krieg hindurch hoch; wenn er nach Abschluß des Krieges zurückgeht, so ist das zum größten Teile dadurch bedingt, daß das Defizit, das er im Nationalreichtum geschaffen hat, ausgeglichen wird durch die Kriegsentschädigung von seiten Frankreichs im Ausmaße von fünf Milliarden.

Umgekehrt verursacht die Zahlung der Kriegsentschädigung in Frankreich ein Steigen des Diskont- und des Zinssatzes. Aber diese gleichzeitige Steigerung hängt nicht von der gleichen Ursache ab, noch hat sie in beiden Fällen die gleiche Dauer. Der Zins erhöht sich gleichmäßig für mehrere Jahre infolge der Verringerung des französischen Nationalreichtums, der Diskont steigt nur vorübergehend infolge der Zahlung der Kriegsentschädigung und des Umstandes, daß eine bestimmte Menge Geldes aus dem Umlauf gezogen wird. In der Tat fällt der offizielle Satz bei der Bank von Frankreich, nachdem er bis 1875 auf 6% gestanden war, auf 3% im Jahre 1876 und auf 2% 1877, als das abgeflossene Geld wieder ins Land zurückgekehrt war und da man noch nicht den Verlust hatte gutmachen können, den der Nationalreichtum erlitten hatte. Um uns das Verhältnis von Diskont und Zins während der Zahlung der Kriegsentschädigung durch Frankreich an Deutschland ganz klarzumachen, könnten wir uns vorstellen, daß die Zahlungen durch Ausfuhr von Waren geleistet wurden, die mit großem Aufwand von Eisenbahnmaterial transportiert wurden. Die endgültige Ausfuhr von fünf Milliarden Kapital ruft in Frankreich eine Steigerung des Zinssatzes hervor, die Verwendung von so viel Wagen bedingt eine Steigerung des Mietzinses der übrigbleibenden oder eben im Diskontsatze. Nach Abwicklung des Transportes bleiben die Waren in Deutschland, doch die Wagen kehren nach Frankreich zurück und vermindern so die Miete bis auf den früheren Stand, d. h. sie senken den Diskont, während der Zinssatz hoch bleibt.

¹⁾ SARTORIUS VON WALTERSHAUSEN, A.: Das volkswirtschaftliche System der Kapitalsanlage im Auslande, Berlin, 1907, S. 325 bis 329.

Auch im Burenkriege gegen Ende 1899 zeigt sich in England eine gewaltige Anspannung auf dem Geldmarkte, die den Diskontsatz bei der Zentralbank auf 6% anwachsen läßt und auf dem freien Markte unmittelbar nach Eröffnung der Feindseligkeiten auf 7%; dann aber, nachdem sich die Panik gelegt hat, kehren die Sätze wieder zu ihrem früheren Niveau zurück, wie es sich aus den Sätzen der Jahre 1900 und 1901 ergibt, nämlich 3,96 und 3,72% im Banksatz und 3,70 und 3,20% im Marktsatz. Die kleine Differenz zwischen beiden Sätzen wurde in einzelnen Wochen nur durch große Opfer der Bank von England möglich gemacht, die der Regierung Fonds zur Bestreitung der Kriegskosten zur Verfügung stellte, indem sie so den Erlös der öffentlichen Anleihen vorwegnahm. Diese Fonds, die ursprünglich gewidmet waren, um Erwerbungen auf dem Lande zu machen, strömten auf den Markt und vermehrten hier das Angebot an Geld, das die Bank neuerdings als Darlehen aufnehmen mußte, um die Senkung des Satzes auf dem freien Markte zu hindern und den offiziellen Satz effektiv zu machen, der ja künstlich in der Höhe gehalten wurde, trotz des Überflusses an Geld. Doch während der Krieg einen Überfluß auf dem Geldmarkte hervorrief, schuf er Mangel an Kapital, indem er den Ertrag der konsolidierten englischen Schuld von einem Durchschnitt von £ 2,10,3, wie er in der Periode 1895 bis 1899 bestand, zu einem Durchschnitt von £ 2,17,0 in den Jahren 1900 bis 1904 anwachsen ließ¹⁾.

Die gleiche rapide, aber vorübergehende Erhöhung des Diskonts, die allmähliche, aber dauernde Erhöhung des Zinses führte uns der schreckliche Weltkrieg vor Augen. Ende Juli 1914 brach eine sehr heftige Geldkrise auf allen Märkten Europas und Amerikas aus. Es herrschte eine wahre Panik, sagt der „Economist“, eine Panik, wie eine ähnliche die ältesten Leute der City nicht erlebt hatten. Gewiß finden sich Teilkrisen von ähnlicher Stärke, wie etwa in London 1866 oder in New York 1907, nie aber hat man ein so allgemeines, ein so weltumspannendes Chaos erlebt wie dieses. Überall vermindern sich oder verschwinden die Umlaufsmittel in demselben Augenblick, in dem der Bedarf danach in ungeheurem Maße wächst. Und dies aus folgenden vier Gründen:

1. infolge des Aufhörens der Geschäfte, der Unmöglichkeit, Waren und Staatspapiere zu verkaufen, des Aufhörens jedes Ausgleiches zwischen Schulden und Forderungen und infolge der allgemeinen Verwirrung, die eine große Menge Geldes aus dem Verkehr gezogen hat;

2. infolge des außerordentlichen Bedarfes an Geld von seiten der Regierung, um die Mobilisierungskosten für das Heer und anderen Kriegsaufwand zu decken;

3. infolge der Thesaurierung von Metallgeld und Banknoten von seiten mancher Privater, die glaubten, sich so gegen alle Eventualitäten schützen zu müssen;

4. infolge des Abzuges von Kleingeld aus der Zirkulation durch die Soldaten, die in den Krieg zogen.

Infolgedessen erhöht sich der Diskont überall rasch und in ganz ungewohnt starkem Maße. Er war sehr niedrig in allen bedeutenden Geldzentren in der ersten Hälfte Juli, als man noch nicht den Ausbruch des Krieges vorhersehen konnte. Der Grund lag in der wirtschaftlichen Depression, die überall dazu geführt hatte, daß die Nachfrage nach Kapital abnahm. In Berlin stand der Privatdiskont auf 2% und das Taggeld auf 1½ bis 1%, in London ersteres auf 1⅞ bis 1¹⁵/₁₆ und letzteres auf 1¼ bis 1½%; in Paris hingegen stand der Marktsatz auf 2¼% infolge der relativen Geldknappheit, herrührend von der Emission der französischen Anleihe von 805 Millionen Franken. Bei Ausbruch des Krieges

¹⁾ GIBSON, A. H.: Bankrate, London, 1909, S. 71.

steigt der offizielle Satz außerordentlich rasch und beherrscht unumschränkt auch den Markt. Am 31. Juli erhöht die Deutsche Reichsbank den Diskont von 4 auf 5 und tags darauf auf 6%; auf diesem Niveau beharrte der Diskont bis 23. Dezember. Auch die Österreichisch-ungarische Bank erhöht den Satz am 31. Juli von 5 auf 6 und am 3. August auf 8%; dieser Stand wurde beibehalten bis 21. August; zu diesem Zeitpunkt wurde er auf 6 und am 31. Oktober auf 5½% herabgesetzt. In Frankreich erhöht die Bank den Satz am 30. Juli von 3½ auf 4½%, am 1. August auf 6%; im selben Monat ermäßigt sich der Satz auf 5%. Viel rascher und weniger dauerhaft ist die Erhöhung des Satzes auf dem englischen Markt, der ja allein in Verbindung mit den anderen geblieben ist und der seine Schulden auch weiterhin pünktlich in Gold bezahlt hat. Am 30. Juli steigt der offizielle Satz von 3 auf 4, am 31. auf 8 und am 1. August auf 10%, für einige Darlehen sogar auf 11 und 12%; am 7. August jedoch fällt der Satz auf 6 und am 8. August auf 5%.

In wenigen Wochen weicht überall die Anspannung des Geldmarktes und verschwindet allmählich ganz. Das Zurückziehen der Depositen hört auch infolge eines Moratoriums auf, die Furcht und das Mißtrauen verringern sich und die Regierungen rücken der Geldknappheit der Umlaufmittel zu Leibe, indem sie die bankmäßigen Emissionen vermehren, Noten von geringem Nennwert drucken und Kleingeld in den Verkehr geben. Die offiziellen Sätze verringern sich noch weiter, aber sie sind nicht mehr imstande, den Markt zu beherrschen, nachdem die Geldkrise verschwunden ist; es sind auf dem Markte die Sätze viel niedriger. In Deutschland ist im September der Privatdiskont 1% unter dem offiziellen und das Taggeld schwankt zwischen 2½ und 3½%. In England beträgt im selben Monat der Satz für dreimonatige Wechsel 3¼% und 1½% für kurzfristige Darlehen. Diese geringen Sätze bleiben auch in den nächsten Monaten und erreichen Ende dieses Jahres 2¾% und 1 bis 2% für Taggeld; sie können als weit unter dem normalen Stande gelten, insbesondere in Rücksicht darauf, daß im Dezember gewöhnlich die Sätze der Banken und des Marktes sehr stark anziehen.

Im Gegensatz zu diesem starken und überaus raschen Anwachsen des Diskontsatzes und dem darauf folgenden Abschwollen steht die Bewegung des Zinssatzes. Dieser steigt bei Kriegsausbruch ganz unbedeutend. In Deutschland fällt die dreiprozentige Rente vom 22. bis zum 30. Juli von 75 auf 70, also steigt ihr Ertrag von 4 auf 4,29%. Die österreichische vierprozentige Rente fällt von 84,50 auf 76,50 und trägt so 5,23 statt 4,73%. Die französische dreiprozentige Rente fällt von 81 auf 76,50, somit steigt ihr Ertrag von 3,70 auf 3,92%. Die englische konsolidierte Schuld, von 75,5 auf 70 gefallen, wirft einen Ertrag von 3,75 statt 3,31% ab. Der Zins also steigt mit dem Fallen der Staatspapiere bis zur Schließung der Börsen maximal um nur ¼ oder ½%. Dann aber steigt er weiter während der Dauer des Krieges, welcher die Produktion verlangsamt, die Zerstörungen vermehrt und den Bedarf der kriegführenden Staaten nach neuen Darlehen anwachsen läßt. Wie kann man angesichts so verschiedener Entwicklung des Zins- und Diskontsatzes die Behauptung aufstellen, es seien beide dasselbe Phänomen, nur unter verschiedenen Aspekten betrachtet?

II

Man kann angesichts dieser Verschiedenartigkeit nicht sagen, daß Diskont und Zinssatz die Tendenz aufweisen, sich einander anzugleichen; denn bestünde diese Tendenz, müßten die beiden Sätze eine annähernd gleiche Entwicklung aufweisen oder in der gleichen Richtung sich bewegen; sie haben aber in der

Tat oft eine geradezu entgegengesetzte Entwicklung aufzuweisen. Das konnte man beobachten bei Ausbruch des Krieges und während seiner Dauer. Aber es handelt sich da nicht um einen isolierten Fall. Auch die ausgiebigen Kapitalanlagen in den Eisenbahnbauten nach 1845 in Westeuropa bewirken ein bedeutsames Ansteigen des Zinses; den Diskontsatz aber beeinflussen sie nicht. Ja, dieser fällt sogar auch während der Krise von 1847, da ja die Umlaufmittel in denselben Proportionen bleiben und sich darauf beschränken, das Kapital zirkulieren zu lassen, ehe es sich in den Eisenbahnanlagen für lange Zeit festlegt. Auch die politischen Bewegungen im Jahre 1848 in verschiedenen Ländern Deutschlands lassen den Zins ansteigen infolge der bei den Kapitalisten eintretenden Panik und infolge der Anleihen, die der Staat aufnimmt, um Mittel für Unterdrückung der Unruhen zu gewinnen. Eben diese Unruhen aber lassen den Diskont sinken, der in Hamburg und Frankfurt auf $\frac{3}{4}$ und $\frac{1}{2}\%$ fällt, und zwar infolge der Stauung der Geschäfte wegen der Bewegungen¹⁾.

Diese Tatsachen zeigen klar, daß die Ursachen, welche Angebot und Nachfrage nach Bargeld auf dem Markte bestimmen, nicht dieselben sind, welche Angebot und Nachfrage nach Kapital bestimmen, und daß die Schwankungen des Diskonts sich daher nicht erklären lassen mit der Tendenz, sich dem Zinssatz anzugleichen, da eine strenge Trennung von Geld und Kapitalmarkt besteht. Nicht dieser Ansicht ist Professor GRAZIANI, der behauptet, es bestehe eine Konkurrenz, die dahin tendiere, für beide denselben Satz herzustellen und die gleichen Gesetzmäßigkeiten für die Schwankungen des Zinses und des Diskonts zu bewirken. In der Tat kann man dasselbe Kapital auf dem Markte der Anleihen, auf dem der Zins in Erscheinung tritt, als auf dem Markte des Diskonts erhalten; und das Ab- und Zufließen von einem Markte zum anderen gleicht allmählich den relativen Satz aus und bringt ihn auf das gleiche Niveau. Nehmen wir an, daß Titius eine Summe nötig habe. Falls für ihn der Zinssatz günstiger steht als der des Diskonts, wird Titius die gewünschte Summe als Darlehen begehren; ist hingegen der Diskontsatz niedriger, wird er auf Caius, den wir als seinen Schuldner annehmen, einen Wechsel ziehen; diesen wird er dann bei einer Bank skontieren lassen, um die Summe zu erhalten, deren er bedarf²⁾.

Aber Professor GRAZIANI eliminiert, um eine Ausgleichstendenz der beiden Sätze aufzuzeigen, mit einigen nicht bewiesenen Behauptungen die Unterschiede infolge der Dauer der Darlehen und die Einflüsse von der Geldseite her; er nimmt an, die Wahl zwischen Darlehen oder der Inanspruchnahme der Eskomptierung sei immer frei und nur abhängig vom Preise, zu dem man das eine oder das andere erhalten kann. Dagegen ist es bekannt, daß in Wirklichkeit die lang- und kurzfristigen Darlehen nicht denselben Charakter haben und eine sehr verschiedene Organisation aufweisen. Die kurzfristigen Darlehen stehen viel stärker unter dem Einfluß der Bewegungen des Geldwertes; die Kaufleute und die Industriellen, die die Einziehung ihrer Kredite vorwegnehmen wollen, werden es vorziehen, die Wechsel zu eskomptieren, anstatt zu Darlehen ihre Zuflucht zu nehmen, die besonders gerne leichtsinnige Menschen für gewagte Geschäfte und riskante Spekulationen in Anspruch nehmen; ferner wird die Eskomptierung der Wechsel immer die bevorzugte Operation der Banken sein, die ja bei Verwendung der erhaltenen Gelder berücksichtigen müssen, daß es sich um Depositen handelt, die jeden Augenblick zurückgezogen werden können.

¹⁾ KAHN, J.: Geschichte des Zinsfußes in Deutschland seit 1815, Stuttgart, 1884, S. 107 und 114 bis 115.

²⁾ GRAZIANI, A.: Istituzioni di Economia Politica, Torino, 1925, p. 427.

Dieser letztere Umstand darf nie übersehen werden, selbstverständlich nicht von der Bankpraxis, aber auch nicht von der Theorie, die den heutigen, außerordentlich komplizierten Mechanismus der Kreditinstitute erklären will. Man kann kaum verstehen, wie ein Nationalökonom von der Bedeutung eines FANNO zu der Behauptung kommt, die Banken könnten nach Belieben die disponiblen Summen in Eskomptierungen anwenden, im Report oder zur Erwerbung von Wertpapieren; und jedesmal dann verwenden sie ihre disponiblen Summen zum Ankauf von Wertpapieren, wenn diese einen größeren Ertrag verheißen als der Diskontsatz oder der Report¹⁾. Diese ökonomische Häresie ist nur zu dem Zwecke aufgestellt, um das Vorurteil einer Ausgleichstendenz zwischen Zins und Diskont zu stützen, eine Tendenz, die in der Wirklichkeit nicht existiert. Und da die soliden Staatspapiere wenig Änderungen ihres Preises aufweisen, und auch ihr Ertrag geringen Schwankungen unterworfen ist, während der Diskont unaufhörlich wechselt, so begeht Professor DE VITI DE MARCO einen weiteren Fehler, indem er sagt, die Übereinstimmung zwischen den Bewegungen des Diskonts und denen des Zinses finde man nicht so sehr, indem man die öffentlichen Wertpapiere im allgemeinen in Betracht zieht, sondern vor allem jene, die den Schwankungen des Marktes nachgeben und die von jenen nachgefragt und angeboten werden, die im Streben nach immer höherem Gewinn, Lust empfinden bei dem Spiel um Riesengewinne oder Riesenverluste²⁾.

Doch die Banken, die anderen die Gelder anderer leihen, müssen diese nicht unbedingt in Staatspapieren investieren und noch weniger in Spekulationspapieren, die sehr stark im Preise sinken können gerade in dem Augenblicke, in dem sie verkauft werden müssen, um die Depositen zurückstellen zu können. Zu diesem Zwecke machen die Banken Wechseldarlehen, bei denen das Geld stets in Zirkulation bleibt, ohne allzusehr in die Prozesse der Produktion verstrickt zu werden; sie gewähren Darlehen, die nie den Charakter von Anlagekapital annehmen; sie verleihen das Geld, das sie in Depot erhielten, nur für kurze Zeit und in der Weise, daß sie ohne Verluste die entlehnte Summe wieder zurückerhalten. Und diese Verschiedenheit zwischen Geld- und Kapitaldarlehen ist es, die es erklärt, daß Zins und Diskont innerhalb längerer Perioden niemals dieselbe Richtung nehmen. MITCHELL führt diese symptomatischen Daten für die Vereinigten Staaten von Amerika an; indem er den Durchschnitt des Zinses der konsolidierten Schuld und zehn Arten von Eisenbahnbobligationen gleich 100 setzt und ebenso den Durchschnitt des Diskontsatzes auf Wechsel von 60- bis 90tägiger Dauer und den Satz der Call-loans in New York in den Jahren 1890 bis 1899, ergibt sich ihm, daß die korrespondierenden Indexziffern für die Jahre 1900 bis 1909 für die beiden ersten Ziffern, die den Zins versinnbildlichen, auf 77 und 88 fallen, während die beiden anderen Ziffern, die den Diskont berücksichtigen, auf 104 und 123 steigen³⁾.

Diese so verschiedene Entwicklung zeigt, daß zwischen Zinssatz und Diskontsatz keine Ausgleichstendenz besteht. Der Ausgleich ist unmöglich, weil kurzfristige Darlehen nicht in langfristige umgewandelt werden können und umgekehrt, weil also nicht Konkurrenz zwischen beiden bestehen kann und weil disponibles Kapital sich nicht bei der heutigen gesellschaftlichen Organisation in Kapital, das für lange Zeit festgelegt ist, verwandeln kann oder umgekehrt.

1) FANNO, op. cit., p. 222—223.

2) DE VITI DE MARCO, A.: *Moneta e prezzi*, Citta di Castello, 1885, p. 83.

3) MITCHELL, op. cit., p. 146.

In der Tat setzt sich das disponible Kapital aus den Tausch- und Zahlungsmitteln in jedem Lande zusammen; diese umfassen drei Elemente: 1. Umlaufsmittel des Geldmarktes, die sich hauptsächlich bei den Banken finden; 2. Umlaufsmittel für Abwicklung der Geschäfte, für Lohnzahlungen, für Erwerb all der Mittel, die für die Produktion notwendig sind; 3. Umlaufsmittel für den Konsum, die sich darstellen als Einkommen der Privaten, das diese ausgeben, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen¹⁾. Jener Teil der Umlaufsmittel, der vorübergehend nicht den Kapitalisten, nicht den Produzenten und nicht den Konsumenten für ihre Geschäfte und Ausgaben nötig ist, fließt als disponibles Kapital auf den Geldmarkt, um früher oder später jenen geliehen zu werden, die danach für Erwerbungen oder Zahlungen Bedarf haben; dieses Kapital variiert in seinem Anwachsen nach Ort und Zeit und ist immer streng determiniert. Und durch die Umlaufsmittel der Produzenten und Konsumenten wird der Geldmarkt gespeist mit Edelmetallen, mit Banknoten, mit Schecks und andern Substitutionsmitteln des Geldes, die in verschiedener Art Zahlungsmittel entstehen lassen oder in anderer Weise den Ausgleich zwischen Schulden und Krediten erleichtern. Infolgedessen ist das Geld auf dem Markt in seiner Knappheit oder seinem Überfluß nicht nur bestimmt durch Import oder Export von Gold, sondern auch durch die Auswirkungen guten oder schlechten Geschäftsganges. Wenn jeder — wie BAGEHOT sagt — ohne viel Anstrengung und Mühe oder Risiko andere findet, die Bedarf nach jenen Gütern haben, die er erzeugen und verkaufen kann, blühen die Geschäfte und die Umlaufsmittel sind im Überfluß vorhanden; sobald jedoch Tausch und Verkauf der Waren sich schwierig gestaltet, stocken die Geschäfte und das Umlaufsmittel wird knapp²⁾.

Da nun auf diese Weise die Menge des disponiblen Kapitals streng determiniert ist, so muß man fragen, wie sich in der gesellschaftlichen Wirtschaft Umwandlungen zwischen ihm und den fix investierten Kapitalien ergeben könnten? Man kann auch vom sozialen Gesichtspunkt aus einen Übergang einer technischen Form von Kapital in eine andere zugeben; denn man kann stets, wenn sich die Notwendigkeit ergibt, umlaufendes Kapital in fixes umwandeln, wie auch das Eisen, das früher einen Rohstoff darstellte, nun zum Maschinenbau verwendet ist. Man kann einräumen, daß jeder sein Vermögen für die verschiedensten Anlagen verwenden kann, je nach dem Ertrag, den sie ihm abwerfen, daß er wählen kann zwischen disponiblen Kapital und solchem, das in anderer Weise verwendet ist. Doch wenn auch die Individuen Bargeld ausgeben oder einziehen können, eine Umwandlung von Umlaufsmitteln in fix investiertes Kapital ist, gesehen von sozialem Standpunkte, eine ökonomische Unmöglichkeit. Wenn also der Diskontsatz höher ist als der des Zinses, können einzelne Personen immobile Güter, Staatspapiere, Waren aller Art, die in produktiven Unternehmungen verwendet sind, verkaufen, um Bargeld zu erhalten und es auf dem Geldmarkt zu investieren. Das aber wird zu keiner Entspannung auf dem Geldmarkt führen; denn in bezug auf jene, die verkaufen, müssen welche vorhanden sein, die kaufen und dadurch dem Geldmarkt Geld entziehen. Ist hingegen der Zinssatz höher als der Diskontsatz, dann kann man das Geld nicht in dauernden Anlagen investieren, wenn sich nicht jemand findet, der diese verkauft und das Bargeld dafür in Empfang nimmt und dieses wieder zum Geldmarkt abfließen läßt. Die einzige Möglichkeit, die Flüssigkeit des Geldmarktes zu erhöhen, ist, bei Tausch und Zahlungen den Gebrauch des Geldes zu ersparen und die Thesaurierungen bei

¹⁾ WAGNER, A.: Sozialökonomische Theorie des Geldes und des Geldwesens, Leipzig, 1909, S. 170.

²⁾ BAGEHOT, W.: Lombard Street, London, 1908, S. 126—127.

Privaten zu vermindern und diese Gelder in größerer Menge den Banken ins Depot zu geben, die dann das Geld als Darlehen vergeben werden. Der Fall liegt in der Tat so, daß bei höherem Diskontsatz jeder danach strebt, größten Gewinn aus seinem Geldbesitz zu ziehen und daher in großer Menge in den Banken deponiert, und so die Menge, die er ungenützt liegen läßt, auf ein Minimum reduziert. Ebenso reduzieren die Banken ihre Reserven soweit nur irgend möglich. Das aber hat und kann keinen Einfluß üben auf die Relation zwischen Zins- und Diskontsatz.

III

Wir sind nun zu dem Schluß gekommen, daß die Schwankungen des Diskonts weder mit der Zinstheorie erklärt werden können, noch aus einer Tendenz des einen sich dem andern anzugleichen. Ich suchte nun die Gründe der Oszillationen des Diskontsatzes auf induktivem Weg aufzuzeigen, indem ich die Bewegungen des größten Geldmarktes der Welt, des englischen, in Beobachtung zog. Aus den umfassenden Darstellungen der Zeitschrift "The Economist" konnte ich von der Mitte des 19. Jahrhunderts an bis auf unsere Tage Woche für Woche untersuchen, wie sich der Diskontsatz in den verschiedenen Monaten des Jahres, in den Perioden der Prosperität und der Depression, in den Handelskrisen, in den Geldkrisen, in den Kreditkrisen, im Frieden, bei diplomatischen Verwicklungen, in Kriegen und bei Volksbewegungen verhielt. Aus dieser Fülle von Tatsachenmaterial stieg vor meinem geistigen Auge klar die Erkenntnis auf, daß die Schwankungen des Diskontsatzes nicht abhängen von der Beziehung zwischen Angebot und Nachfrage an Kapital im allgemeinen, wie es beim Zins der Fall ist, sondern resultieren aus der Beziehung zwischen Angebot und Nachfrage an Geld und sich in engster Beziehung befinden mit den Änderungen des Geldwertes.

Das Geld dient für zwei Arten der Zirkulation: eine einfache Zirkulation, in der das Geld direkt von Kontrahenten zu Kontrahenten geht, und eine zusammengesetzte Zirkulation, bei der das Geld der einen, durch Vermittlung der Banken, dazu dient, den anderen Tausch und Zahlungen zu erleichtern. Im ersten Falle strömt das Geld auf den Produktmarkt und gibt neue Impulse zu einem Aufschwung der Geschäfte, im zweiten Fall erscheint es auf dem Geldmarkt, insoweit das Angebot an Darlehen der einen einer Nachfrage gegenübersteht, durch andere. Aber niemand dächte daran, es als Darlehen zu nehmen, wüßte er nicht, daß es unumgänglich notwendig ist, um Erwerbungen zu machen und Schulden zu begleichen. Es sind also die Funktionen, die das Geld in seiner einfachen Zirkulation auf dem Markte der Produkte erfüllt, die *causa prima* der zusammengesetzten Zirkulation, die sich auf dem Geldmarkt geltend macht und alle Umstände, welche Veränderungen des Geldwertes mit sich bringen, ändern dadurch in gleichem Sinn und aus gleichem Grunde den Diskontsatz.

Das Geld hat einen Gebrauchswert, resultierend aus den Diensten, die es bei Erleichterung des Tausches und der Zahlungen, im Thesaurieren und Transportieren von Reichtümern leistet; das Geld hat ferner einen Kostenwert, der aus der Bedeutung resultiert, die dem Gelde zugeschrieben wird, insofern es des Aufwandes einer bestimmten Summe bedarf, um es zu erzeugen; ferner einen Tauschwert, bestimmt durch die Menge der Güter, die um das Geld gekauft werden können. In einem vollständigen Gleichgewichtszustand müßte der Wert des Geldes immer gleich den Kosten sein; nach diesem tendieren die Schwankungen des Wertes, resultierend aus der Beziehung zwischen Nachfrage und Angebot. Gebrauchs- und Tauschwert des Geldes sind verschieden, je nachdem

sie bestimmt sind durch Momente, die dem Umlaufsmittel oder den Waren inhärent sind. In der Tat ruft eine Vermehrung oder eine Verminderung des Geldangebotes eine Erhöhung oder Erniedrigung der Preise hervor, die Senkung oder Steigerung des Tauschwertes des Geldes bedeutet und in genauer Übereinstimmung mit einer Senkung oder Steigerung des Gebrauchswertes steht. Wenn aber die Erhöhung der Preise oder ihre Senkung aus Gründen resultiert, die auf der Wareseite liegen, ist die Verminderung oder Steigerung des Tauschwertes des Geldes mit einer gleichzeitigen Vermehrung oder Verminderung der Nachfrage nach Umlaufsmitteln verbunden und stimmt mit einer Erhöhung oder Senkung des Gebrauchswertes des Geldes überein.

Der Unterschied zwischen Gebrauchs- und Tauschwert des Geldes besteht also nicht, wenn man das Angebot an Geld und seine Variationen bei Import oder Export an Edelmetallen in Betracht zieht; aber er gewinnt Bedeutung bei Auftreten von Kredit, der sich lediglich aus Gründen, die in der Nachfrage nach Umlaufsmitteln liegen, erweitert oder verringert. Eine Expansion des Kredites kann aber nicht statthaben, außer wenn der Geschäftsgang lebhafter wird und die Preise anziehen; und obwohl sie eine Senkung des Tauschwertes des Geldes verursacht, ist sie ein sicheres Zeichen einer Erhöhung des Gebrauchswertes des Geldes; denn es wäre durchaus unsinnig, wenn man die Ausgabe von Geldsurrogaten vermehrte, wenn das Geld nicht in größerer Menge nachgefragt würde. Und umgekehrt zeigen Einschränkungen des Kredites — sie finden statt, wenn die Geschäfte stocken und die Preise fallen — Erhöhung des Tauschwertes des Geldes an, aber Senkung des Gebrauchswertes infolge des geringeren Bedarfes an Geld.

Die Menge der Edelmetalle erfährt nicht unbeträchtliche Veränderungen, die gleichzeitig Gebrauchs- und Tauschwert des Geldes beeinflussen, infolge der Vermehrung oder Verminderung des Gesamtreichthums, der Änderungen in der Produktion und in der Verteilung des Goldes oder infolge außerordentlicher Veränderungen in den internationalen Verhältnissen von Schulden und Forderungen; in der Regel aber erhält sie sich fast immer konstant auf Grund ökonomischer Bedingungen, der Gewohnheit und gesetzlicher Verfügungen. Auf dieser annähernd konstanten Menge von Edelmetallen baut man eine unbegrenzte Menge von Kredittiteln auf, die sich vermehren oder vermindern in genauer Proportion zu den Wechselfällen der Ernten, der industriellen Produktion, der Veränderung der Tausch- und Zahlungsakte und der Erhöhung oder Senkung der Preise. Und wie mit der Erhöhung der Preise die Kreditzirkulation sich vermehrt, ohne daß die Goldreserven anwachsen, die sie garantieren, ebenso verhindert die relative Verringerung des Goldes, die sich daraus ergibt, nicht die Senkung seines Tauschwertes im Verhältnis zu den verteuerten Waren; aber sie läßt den Gebrauchswert des Goldes steigen, indem sie zu einer Disproportion zwischen Metallgeld und Gesamtzahlungsmitteln führt. Umgekehrt macht eine Senkung der Preise das Gold zum Teil überschüssig im Verhältnis zu einer Kreditzirkulation, die sich verringert. Sie führt also, ohne eine Erhöhung des Tauschwertes des Goldes zu verhindern, zu einer Disproportion (in umgekehrtem Sinne wie oben) zwischen Gold und übrigen Zahlungsmitteln und damit zu einer Verringerung des Gebrauchswertes des Metallgeldes.

Daraus können wir schließen, daß der Gebrauchswert des Geldes, welcher nach dem normalen Tauschwert, der durch die Kosten bestimmt ist, tendiert, fortwährend schwankt infolge der Veränderung von Nachfrage und Angebot an Zahlungsmitteln. Die Veränderungen im Angebot können sich nur auf jenen Teil der Zahlungsmittel, die Metallgeld darstellen, beziehen, da sich die Kreditzirkulation nicht ohne Aufschwung oder Depression im Geschäftsgang, erweitert

oder verringert. Und wenn sich die Menge des Geldes vermehrt, verringert sich Tausch- und Gebrauchswert des Geldes, sie stehen vorübergehend unter den Kosten, bringen so eine Steigerung der Preise mit sich, die die Einfuhr von Waren erleichtert und das überschüssige Geld abwandern läßt. Wenn sich hingegen die Geldmenge verringert, steigen Gebrauchs- und Tauschwert des Geldes, lassen die Preise sinken, erleichtern die Ausfuhr von Waren und führen zu einer größeren Einfuhr von Gold. Aber alle Vermehrung der Nachfrage nach Zahlungsmitteln erhöht den Gebrauchswert des Geldes, jede Verringerung verringert ihn. Die Vermehrung der Nachfrage ruft eine Vermehrung der Kreditmittel hervor, die eine Erhöhung der Preise erlaubt und zugleich eine Erniedrigung des Tauschwertes des Metallgeldes bedeutet; dem entspricht eine Vermehrung des Gebrauchswertes, resultierend aus der Tatsache, daß das Geld eine intensivere und wirkungsvollere Arbeit vollbringt, je mehr sich das Kreditgebäude erhöht, das man auf ihm errichtet. Die Verringerung der Nachfrage nach Umlaufmitteln verursacht eine Verringerung der Kreditpapiere und eine Senkung der Preise, begleitet von einer Verringerung des Gebrauchswertes des Geldes, das ja nun im Verhältnis zur geringeren Lebhaftigkeit des Geschäftsganges und der reduzierten Kreditzirkulation im Überfluß vorhanden ist.

Wenn also Nachfrage und Angebot an Zahlungsmitteln durch Vermittlung der Banken in Erscheinung treten, die sie sammeln und jenem als Darlehen geben, der ihrer bedarf, so verursachen die Veränderungen des Gebrauchswertes des Geldes solche des Diskontsatzes. Die Vermehrung und Verminderung der Umlaufmittel, aus welcher Ursache immer entstanden, bedeutet Vermehrung oder Verminderung der Depositen bei den Banken und bestimmt Verminderung oder Erhöhung des Diskontsatzes. Andererseits vermehrt oder vermindert der Aufschwung oder die Depression des Geschäftsganges die Nachfrage nach Darlehen in Geld von den Banken auf Grund des größeren oder kleineren Bedarfes an Umlaufmitteln zur Realisierung der Tauschakte und Zahlungen und bestimmt so ein Ansteigen oder Sinken des Diskontsatzes. Der Parallelismus zwischen den Geldgebrauchswertänderungen und denen des Diskontsatzes ist klar zutage liegend und kann keine Ausnahmen zulassen; denn es handelt sich um zwei gleiche Phänomene, betrachtet von verschiedenen Gesichtspunkten. Aus diesem Parallelismus ergibt sich die exakte Erklärung all der mannigfachen Erscheinungen des Geldmarktes, die mit der einfachen Zinstheorie nicht erklärt werden können.

So hängt z. B. sicher von der Geldseite die Senkung des Diskontsatzes bei Einfuhr von Geld in ein Land ab, und zwar infolge der zunehmenden Wareneinfuhr; das stellt nur eine Verschiebung zwischen Reichtümern dar und nicht eine allgemeine Zunahme dieses Reichtums. Dasselbe ist zu sagen in betreff einer Senkung des Diskontsatzes, der die Folge einer vorübergehenden Goldeinfuhr ist, auch wenn dieses nicht den Bürgern gehört und so nicht einen Teil des Nationalreichtums bildet. 1872 war der Geldmarkt Londons zum Vermittler geworden, durch den die Kriegsentschädigung Frankreichs an Deutschland entrichtet wurde. Frankreich häufte ungeheure Summen bei den englischen Banken für die Zahlungen an Deutschland auf. Deutschland wiederum ließ das fällige Geld bei den englischen Banken im Depot, um die Depreziation zu vermeiden, die eingetreten wäre, wenn das Geld auf einmal ins Land geströmt wäre. Auf diese Weise hatte der englische Markt einen Überfluß an Geld aufzuweisen, der kurzfristig angeboten wurde und so eine Senkung des Diskontsatzes hervorrief. Ebenso waren es Einflüsse von der Geldseite her, die zur Erhöhung des Diskonts in den Jahren 1860 und 1864 infolge des Sezessionskrieges führten, der England gezwungen hatte, die Einfuhr von Baumwolle aus Amerika einzustellen, die

durch Ausfuhr englischer Waren gezahlt wurde; dieses Produkt mußte es nun aus Indien und Ägypten beziehen, es in Geld bezahlen, welches aus den Reserven der Banken gezogen wurde und so eine Knappheit des Geldes hervorrief und zu einer Steigerung der Sätze für Darlehen führte. Wenn sich die Erhöhung des Diskonts in Perioden geschäftlichen Aufschwunges durch den größeren Bedarf an Umlaufsmitteln erklären läßt, der hervorgerufen ist durch die größere Nachfrage nach Kapital, um die Produktion zu erweitern, hängt sie doch sicher von Phänomenen auf der Geldseite ab, wenn sie sich periodisch in den letzten drei Monaten des Jahres zeigt, in denen der Bedarf an Geld bekannterweise infolge der vielen Tauschakte und Zahlungen sehr stark ansteigt. Während so der mittlere Jahresdiskont der Bank von England von 1845 bis 1900 3.12% beträgt, beläuft sich das Mittel der Monate Oktober, November und Dezember auf 3.17.3, 4.3.8 und 4.1.10%¹⁾. In den Vereinigten Staaten stand der mittlere Satz der Call-loans in den Jahren 1896 bis 1906 in den Monaten Mai bis August unter 3%, stieg aber auf 4½, 5 und 6½% in den Monaten Oktober November und Dezember²⁾.

Vor allem aber ist es klar, daß in den Geld- und Kreditkrisen, wenn Goldausfuhr und das Verschwinden einer großen Zahl von Kreditpapieren die Umlaufsmittel verringern, die Gründe für die Erhöhung des Diskonts auf der Geldseite liegen. Dieser steigt bei der Bank von England im Jahre 1847 auf 8% infolge der starken Goldausfuhr für Zahlung der großen importierten Getreidemenge, auf 10% im Jahre 1857 infolge der Sendung von Edelmetallen nach Indien, auf 9% zweimal im Jahre 1864 infolge der Zahlungen für Baumwoll-einfuhr aus neuen Gegenden, ebenso auf 9% im Jahre 1873 infolge des Zurück-ziehens der Depositen von seiten Deutschlands³⁾. Wenn in diesen Fällen die Verringerung der Umlaufsmittel abhängig ist von der Verminderung der metallischen Reserven, ist sie in den Fällen der Kreditkrisen abhängig von dem Verschwinden der Geldsurrogate. So sind im Jahre 1866 die englischen Banken überfüllt von Leuten, die ihre Depositen zurückverlangen; Schecks und Anweisungen verschwinden in unglaublichem Maß, alle wollen effektives Geld und wenden sich an die Bank von England, die in wenigen Tagen mehr als zehn Millionen Sterling als Darlehen vergibt und gezwungen ist, den amtlichen Zins auf 10% zu erhöhen. Dasselbe ereignet sich in der amerikanischen Krise von 1893. Die Kreditpapiere verschwinden, die Depositen werden zurückgezogen, das Geld verknappt, die Kaufleute können die erworbenen Waren nicht zahlen, die Konkurse sind unzählbar und der Diskont steigt bei den vereinigten Banken von New York auf 18% und auf dem freien Markt auf 74%. Noch schlimmer ist die Lage 1907, da der Mangel an Umlaufsmitteln infolge des Mißtrauens und der Verringerung der Kreditpapiere so weit steigt, daß man, um Darlehen zu erhalten, einen Tagsatz von 100% bezahlt⁴⁾. Man versteht, daß man solch phantastische Sätze zahlt, wenn der Bedarf nach Umlaufsmitteln unmittelbar dringend wird, um seinen Verpflichtungen nachkommen zu können. Aber es ist klar, daß derartige ungeheuerliche Sätze keine Beziehung haben zu dem Satze, den man für Kapitalanlagen von langer Dauer zahlt, und so keine entsprechende Erklärung in der Zinstheorie finden können.

¹⁾ INGLIS PALGRAVE, I. R.: Bank Rate and the Money Market, London, 1903, p. 103.

²⁾ SCOTT: op. cit., p. 279.

³⁾ DE LAVELEYE: op. cit., p. 118—119; GIBSON: op. cit., p. 28—33.

⁴⁾ TAUSSIG, F. W.: The Crisis in the United States, im Economic Journal, 1893, p. 733—745; Handwörterbuch e. c. t. Bd. II, p. 529.

Realkapital contra Privatkapital

Von

Laurits V. Birck

Professor an der Universität Kopenhagen

I

Nichts innerhalb der Terminologie der Volkswirtschaftslehre ist so unsicher als der Begriff „Kapital“. Nach meinem Ermessen gibt es nur eine Sonderung, die der Wirklichkeit entspricht: Soziales Realkapital, ein Faktor der gesamten volkswirtschaftlichen Tätigkeit, und Privatkapital, das ertragabwerfende Medium. Ersteres kann man konkret feststellen und es läßt sich in diesem Falle in umlaufendes und stehendes Kapital teilen. Betrachtet man dagegen das soziale Realkapital als eine abstrakte Menge, so läßt sich dieses z. B. an den investierten Energieeinheiten messen (CLARKS “True capital”). Jede andere Einteilung ist irreführend.

Die produzierende Gesellschaft besteht aus einer Reihe von Betriebszellen. In jeder dieser Betriebszellen finden wir einen Unternehmer, welcher die Produktionsfaktoren kauft und durch eine zweckmäßige Zusammensetzung des Eingekauften Waren herstellt. Das Charakteristische der Produktion ist der kontinuierliche, stufenförmige, simultan-sukzessive Prozeß. Betrachtet man eine individuelle Ware, so sieht man, daß ihre Produktionsstufen zeitlich hintereinander (vertikal) liegen. Die Produktion ist also sukzessive und fortschreitend. Sieht man aber die Produktion im ganzen und von der Vogelschau aus an, so liegen die Produktionsstufen auch zeitlich nebeneinander (horizontal), sodaß z. B., wenn wir als primitives Beispiel die Herstellung eines Bootes wählen, gleichzeitig, während ein Baum gefällt wird, andere Arbeiter einen gestern gefällten aushöhlen und wiederum von anderen ein vorgestern gefällter und gestern ausgehöhlter Stamm mit Segeln und Rudern versehen wird. Selbst wenn das Schiff aus Eisen, das schon vor einem Monat hergestellt ist, gebaut wurde, wird man doch finden, daß in jedem Augenblick gleichzeitig einige Arbeiter mit der Ausgrabung des Erzes, andere mit dem Schmelzen des Eisens und wieder andere mit der Verarbeitung des Eisens zu Eisenplatten, andere mit der Erbauung des Schiffes und wieder andere mit dem Stapellauf beschäftigt sind. In allen Betriebszellen finden wir gleichzeitig Arbeiter, die mit Hilfe der Werkzeuge Rohstoffe oder Zwischenprodukte verarbeiten. Wir finden hier zuerst das stehende Kapital, das aus dem aktiven Arbeitselement, den Maschinen und dem Werkzeug wie auch dem unwirksamen Zubehör besteht. Letzteres sind z. B. Gebäude, Maschinenfundamente, Licht- und Wärmeleitungen, Regale usw., die also nicht Mittel der Arbeit sondern Bedingung für die Arbeit sind. Was das stehende Kapital charakterisiert, ist nicht die physische sondern die wirtschaftliche Anlage im Betriebe. Der Spaten des Bauers gehört ebenso gut wie der Dynamo der elektrischen Kraftstation zum stehenden Kapital. Umlaufendes Kapital sind Waren unter Verarbeitung, teils Rohstoffe, teils Halbfabrikate und soviel an fertigen Erzeugnissen, als nun einmal das not-

wendige Lager ausmachen muß, wie z. B. der Verbrauch eines Monats, um damit das veränderliche Angebot und die Nachfrage zu regulieren.

Wir teilen die Betriebe ein in solche, die Rohstoffe, den Rohstofffonds, gewinnen, andere, die Produktionsgüter, den Produktionsgüterfonds, und wieder andere, die Verbrauchswaren, den Genußgüterfonds, herstellen. Die Waren dieser verschiedenen Fonds durchlaufen verschiedene Produktionsstufen, d. h. die letzte Stufe gibt die für den täglichen Gebrauch notwendige Warenmenge ab, welche dann vom Lager ausgeht, und zwar als Genußgüter an das Publikum oder als Produktionsgüter an die Betriebe, wo sie dem Wiedersatz des stehenden Kapitals dienen, während die täglich gewonnenen Rohstoffe unter die Produzenten der Genuß- und Produktionsgüter verteilt werden. Gibt die Produktion täglich Genußgüter ab, welche eine Million Arbeitseinheiten ausmachen und diejenigen ernähren, die diese Arbeitseinheiten geleistet haben, so werden täglich wieder eine Million Arbeitseinheiten von dem simultansukzessiven Prozeß aufgenommen und über die verschiedenen Stufen verteilt. Sehen wir den Prozeß simultan, so wirkt die wirtschaftliche Tätigkeit eines Landes täglich die zur Ernährung des Volkes notwendige Warenmenge ab und täglich erhalten die drei Fonds eine entsprechende Energiemenge, was auch die Erhaltung des Kapitals notwendig macht. Durch die planmäßige Tätigkeit, in welcher das umlaufende Kapital seinen Nutzen schnell abgibt, das stehende dagegen nur langsam und sukzessiv abgenützt wird, werden die Genußgüter automatisch herbeigeschafft und das Kapital ebenfalls automatisch ersetzt (SCHÖNHEYDER). Das veränderliche, umlaufende Kapital gibt seinen Stoff physisch an die produzierte Ware ab, das stehende Kapital wird dagegen nur durch den Gebrauch abgenützt, beide aber gehen sie in den Wert des Produktes über. v. WIESER teilt das konkrete Realkapital, d. h. das umlaufende und das stehende Kapital, ein in „Stoffgüter“ und „Werkgüter“, deren Dienst darin besteht, die stufenweise Bewegung der Stoffgüter im Flusse zu halten, spricht also hier von einer stufenweisen Bewegung der Produktion, betont aber auch, daß unser materieller Reichtum, wenn wir ihn als Momentaufnahme betrachten, ein Fonds, in Wirklichkeit aber ein Strom ist, der, selbst wenn er in einer stationären Wirtschaft nicht seine Art und Größe wechselt, doch immerfort die einzelnen Teile ihren Platz wechseln läßt, so daß an jedem Ort und zu verschiedenen Zeiten zwar identische, wenn auch nicht dieselben Teile vorhanden sind. Jedes individuelle Teilchen verändert seinen Platz und seine Form innerhalb der vorwärtsschreitenden Produktion. Mit CLARK sehen wir, daß das Kapital „lives by transmigration“, d. h., daß es selbst der Strom ist.

Das Realkapital kann abstrakt ausgedrückt werden, man kann es z. B. als die Summe investierter Energieeinheiten bezeichnen (bei BÖHM-BAWERK: Tagewerke). In der stationären Wirtschaft ist dieses gestaltlose (amorphe) abstrakte Kapital von unwandelbarer Größe, es existiert aber nur in irgendeiner investierten Form, also in der Gestalt des konkreten Kapitals.

Ein Bild wird die Tatsache veranschaulichen: Man denke sich eine Wurstmaschine, in welcher ein rotierendes Messer angebracht ist (die Maschinerie). Das Gehäuse (das Gebäude) gibt dem Messer den nötigen Raum; an dem einen Ende der Maschine stopft ein Arbeiter unausgesetzt Katzen (Rohstoffe) hinein. Das Messer ergreift nun die Katze, zieht ihr das Fell ab, schält das Fleisch von den Knochen, zerhackt das Fleisch und stopft es in Wursthäute. Am anderen Ende kommt ein kontinuierlicher Strom von Würsten aus unserer Universalmaschine, welcher den Arbeiter, der die Katzen hineinstopft, wie auch den Arbeiter, der die Kraft abgibt, d. h. die Maschine in Bewegung setzt, ernährt. Viele Katzen sind nun gleichzeitig in der Maschine, nämlich eine in jeder

Stufe. Wir finden eine Katze in Form von fertigen Würsten, eine andere, der das Fell abgezogen wird, während eine dritte ihr Schicksal erwartet. Die Anzahl der Katzen, die wir brauchen, ist erstens abhängig von der Anzahl der Stufen, die diese durchlaufen müssen, zweitens von der Schnelligkeit, mit welcher die Maschine arbeitet, und drittens von der Größe des täglichen Verbrauches.

Indem der Rohstoff durch die Maschine läuft, empfängt er Wertelemente, teils von den Arbeitern, die die Maschine bedienen, teils, im selben Verhältnisse, wie diese abgenützt wird, von der Maschinerie (die Amortisationsquote), teils gibt jedoch die Katze selbst ihren Wert an die Würste ab. In dieser Produktion ist das stehende Kapital die Wurstmaschine, das umlaufende und veränderliche Kapital besteht dagegen aus den in der Maschine befindlichen Katzen und ebensovielen Katzen und Würsten, als nötig sind, um den ununterbrochenen Verlauf einer regelmäßigen Produktion zu sichern. Dies ist also das konkrete Realkapital und die in diesem investierte Energiemenge das abstrakte Kapital.

Nun verstehen wir auch das Eigentümliche dieses simultan-sukzessiven, stufengeteilten und kontinuierlichen Prozesses, nämlich daß das Kapital nicht ein Werkzeug ist, das von Menschen bedient wird, um einen von diesem Werkzeuge getrennten Warenvorrat herzustellen, sondern daß jede verkaufsfähige Ware ein Teil unserer Kapitalmaschinerie gewesen ist und daß jeder Arbeits- und Energieeinsatz erst zur Ware werden kann, nachdem er ein Teil des Kapitalstromes gewesen ist. Ebenso wenig wie unsere Nahrung unmittelbar in Arbeitsenergie übergeht, sondern notwendigerweise erst zu einem Teile des menschlichen Körpers wird, von dem unsere Arbeitsenergie dann wieder ausgeschieden wird, wird die Energie, die der Produktionsprozeß aufnimmt, unmittelbar Verbrauchsware, sondern sie wird ein Teil des Kapitalkörpers, d. h. in stehendes oder umlaufendes Kapital verwandelt, von welchem dann nacheinander die Ausscheidung der konsumfähigen Waren erfolgt.

Wir haben nun durch die schematische Darstellung des Produktionsprozesses den Begriff „konkretes Realkapital“ und dessen Teilung in die bezüglich der Größe voneinander abhängigen Teile, d. h. das stehende und das umlaufende Realkapital, verteilt auf den Rohstoff-, den Produktions- und den Genußgüterfonds, veranschaulicht.

II

FRANK FETTER macht gegen den Begriff „Geldkapital“ den Einwand, daß ebensowenig wie „a quantity of weight is pig-iron, is a quantity of value capital“. Nichtsdestoweniger drückt der Unternehmer sein Kapital in Geld aus. Sein Motiv zur Produktion ist nicht die Herstellung einer Ware, sondern der Geldprofit. Er sondert zwischen Anlage- und Betriebskapital, was im großen und ganzen unseren Begriffen „stehendes“ und „umlaufendes Kapital“ entspricht. Ebenso wie das Realkapital eine Abnutzungszeit hat, die kurz für das umlaufende und lang für das stehende Kapital ist, so hat auch das Geldkapital seine „Umsatzzeit“. Aber ganz decken sich doch die Begriffe „Geldkapital“ und „Realkapital“ nicht, da man Ausgaben vorfindet, die nicht vom Unternehmer, sondern von öffentlichen Verbänden zu bezahlen sind, wie z. B. der Zuschuß zum Arbeitslohn in der Form staatlicher Versicherungsbeihilfe. Im Automobilgeschäft sind z. B. die Chausseen, die von öffentlichen Körperschaften gebaut und unterhalten werden, ein wichtiger Teil des Realkapitals. Wichtiger ist es jedoch, daß das Anlagekapital immer größer als der Beschaffungswert des Realkapitals ist. Mit dem Ausdruck „*Faux frais*“ meinen wir nämlich solche Ausgaben, die für die Herstellung der Ware nicht technisch notwendig sind, sondern von sozialen

Verhältnissen und Machtstellungen geschaffen werden, z. B. Steuern, übliche Vertreterprovisionen, Patentkosten, Fisch- und Jagdkarten, Abgaben bei Benützung von Wasserkraft, sowie überhaupt alle Ausgaben, die in der Tat „detachierte“ und verwandelte Profite sind. Wenn ein Geschäftsmann einen hohen Gewinn erzielt und der Eigentümer der Geschäftsräume dies erfährt, so erhöht er die Miete. Diese Miete wird dann in der Zukunft als Ausgabe gebucht, ist aber, richtig betrachtet, ein Teil des Geschäftsgewinnes, den der Hausbesitzer sich angeeignet hat. Dasselbe wird oft der Fall sein mit Direktorengehältern, den Honoraren der gesuchtesten Rechtsanwälte u. ä. In Dänemark ist es kaum möglich, Champagner oder Whisky zu verkaufen, ohne daß die faktisch privilegierten Importeure eine Abgabe verlangen. Ein Teil der Handelstätigkeit ist kein Wirtschaftsdienst, der geleistet wird, um die Warenzirkulation im Gange zu halten, sondern vielmehr ein Einkassieren von Abgaben an der Stelle des Stromes, wo der Händler postiert ist, oder mit anderen Worten, die wohlwollende Erlaubnis zur weiteren Zirkulation der Ware. Viele Einkommen dieser Art werden beim Besitzwechsel kapitalisiert, wie z. B. Patentrechte, ein Teil der Hausmiete und vor allem der „Goodwill“ eines Unternehmens. Dieser „Goodwill“ (Kundenkreis, Geschäftsgeheimnisse, Reklame und Warenart) wird mit einem Vielfachen des Unterschiedes zwischen der mit dem wahrscheinlichen Grenzprofit zusammenfallenden Rente des Marktes und dem tatsächlichen Gewinne des betreffenden Unternehmens bezahlt. Da der Beschaffungswert des Realkapitals und das von dem jetzigen Besitzer im Unternehmen angelegte Kapital sich nicht decken, muß in unserer Betrachtungsweise eine Änderung geschehen. Wir betrachten nicht den Beschaffungswert des Realkapitals, nicht den augenblicklichen Reproduktionswert, den man in Amerika „Physical valuation“ nennt, ja nicht einmal den Verkaufswert der einzelnen Teile, weil das angelegte Realkapital nur mit Verlust in seine Bestandteile aufgelöst werden kann, sondern richten unsere Aufmerksamkeit darauf, in welcher Weise das Unternehmen, im ganzen betrachtet, imstande ist, einen Geldertrag abzuwerfen (den Geldertragswert). Wir beurteilen also die zukünftigen Einnahmen, die wir aus dem Unternehmen erwarten können, und reduzieren diese auf den heutigen Wert, d. h. bei Kauf oder Verkauf kapitalisieren wir den Geldertrag. Welchen Multiplikator wir zur Kapitalisierung benützen, beruht auf Größe, Sicherheit und zeitlicher Dauer des Gewinnes und inwieweit die Erlangung mit Mühe verbunden ist. Ist die Mühe = 0, die Sicherheit = 1 und die zeitliche Dauer wenigstens 100 Jahre, so stellen wir die Einnahme gleich dem Gewinn, den eine erste Prioritätsobligation abwirft; wir multiplizieren also mit zirka 20. Der faktische Zinsfuß übt jedoch auch einen Einfluß aus. Ist dieser 4, so ist der Kapitalisierungsfaktor 25, ist er 3 oder 5, dagegen 33 und 20. Der Faktor steht somit im umgekehrten Verhältnis zum Zinsfuß.

Der Wert eines Unternehmens, das nach dem Ertragswert veräußert wird, ist „The capitalized presumptive earning power“ (VEBLEN). Wenn wir die Organisation, den Kundenkreis, das Kapital und etwaige besondere Vorteile des Unternehmens zusammen als zinsgebend betrachten, so haben wir hier den Begriff „Privatkapital“ im Gegensatz zum sozialen Realkapital. Den Unterschied zwischen dem Beschaffungswert des Realkapitals und dem kapitalisierten Geldertrag habe ich früher „Quasikapital“ genannt, indem ich die Bezeichnung von dem Ausdruck „Quasirente“, den MARSHALL für die Bezeichnung der Differenzrente gebrauchte, ableitete (vgl. HENRY GEORGES: Echtes und unechtes Kapital).

Man sieht sofort, daß Kapital in privatem Sinne durch Kapitalisierung entstehen kann und daß die Entstehung von Kapital also nicht durch das „Sparen“ bedingt sein braucht. Meines Erachtens entsteht der größte Teil des

privaten Vermögenszuwachs durch Kapitalisierung und nicht durch Sparen. Am bekanntesten ist die Kapitalisierung beim Grundbesitz (Grundrente). In unserer Zeit hat die durch den Siegeslauf der Aktien und Obligationen entstandene Zersplitterung der technisch miteinander verbundenen Besitzteile es ermöglicht, daß ein permanenter Gewinn als selbständiges Kapital gewertet und auf diese Weise Gegenstand des Umsatzes wird. Man wird nun verstehen können, daß das Anwachsen der Nationalvermögen, das von den Statistikern festgestellt wird, nicht mit einem Reichtumszuwachs gleichbedeutend zu sein braucht. Eine solche Aufstellung ist irreführend, wenn die gesuchte Größe den Reichtum der Wirtschaft und nicht nur die Macht des Besitzers über die Besitzlosen ausdrücken soll. Gelingt es mir z. B., ein Monopol zu erwerben, das meinem vielleicht verkleinerten Umsatz höhere Preise sichert, so entsteht für mich ein Extragewinn, den ich kapitalisieren kann. In Kopenhagen ist in den letzten zehn Jahren die Wohnungsmiete um 40 Millionen Kronen gestiegen. Die Wirtschaft ist aus diesem Grunde nicht reicher geworden, dagegen haben diese 40 Millionen Mieterhöhungen die Bildung eines Privatkapitals von zirka 500 Millionen Kronen verursacht, die teilweise schon durch Verkauf realisiert sind.

In einer Volkswirtschaft, wo der Besitz von Kapital für die persönliche Freiheit und Sicherheit des Daseins eine wachsende Bedingung ist, wird der Kapitalisierungsprozeß beschleunigt. Kaufe ich eine Fabrik und bezahle für die Abstandsvergütung (goodwill), so verpflichte ich mich sozusagen gegenüber der Volkswirtschaft, und zwar nicht nur mit meinem Besitz, sondern auch mit meinem Arbeitsverdienst, daß die Rente der kapitalisierten Abstandsvergütung aufgebracht wird. Ich arbeite also unter der Peitsche der Abstandsvergütung. Gelingt es mir nun den Ertrag in die Höhe zu treiben, so hoffe ich, diesen ebenfalls einmal kapitalisieren zu können, z. B., falls mein Geschäft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wird oder wenn ich es verkaufe. Man macht sich selbst zum Sklaven der Vergangenheit, wenn man die Abstandsvergütung eines anderen ablöst. Mit der Zukunft dagegen ist es umgekehrt, sie wird mein Sklave, wenn ich einen Ertrag schaffen kann, der sich kapitalisieren und realisieren läßt. Durch die Art des Kredits verursacht, vertauscht der Überschuß bei der Kapitalisierung seinen Platz.

A	B
Überschuß	Unternehmergewinn
Normaler Unternehmergewinn	Arbeitslohn
Arbeitslohn	Kapitalisierter Überschuß (= 2. Priorität)
Kapitalsrente (1. Priorität)	Kapitalsrente (= 1. Priorität)

Die obenstehenden Vierecke, deren Höhen die Preise angeben, zeigen die Verschiebung der Gewinnverteilung vor (A) und nach (B) der Kapitalisierung. Nach der Kapitalisierung kann ein kleiner Preisfall bewirken, daß die Fabrik mit Verlust arbeitet. Der Überschuß, der gleich dem Anteil des Unternehmers an dem Produktionsergebnis ist ("The residual claimant"), wird hiedurch zu einer vertragsmäßigen, vorher bestimmten Ausgabe, die also dem neuen Unternehmer nur einen begrenzten passenden Lebensunterhalt gewährleistet, ihn eventuell dazu zwingt, den Arbeitslohn anzugreifen und eine Kampfstellung gegen die Kundschaft einzunehmen. Um sich zu sichern, treibt der Unternehmer dem Monopol entgegen. Der Umstand, daß alle Unternehmer in der Weise gleichgestellt sind, daß sie alle gezwungen sind, die Rente für die kapitalisierte Abstandsvergütung aufzubringen, verursacht, daß man auch ohne positive

Verabredung gezwungen ist, eine Preispolitik durchzusetzen, als ob eine Verabredung vorläge. Daß in Dänemark die meisten Gastwirtschaften unter der Hochkonjunktur ihre Besitzer wechselten, hat zur Folge gehabt, daß die Wirte auch jetzt noch weit höhere Preise halten, als das Preisniveau rechtfertigt.

III

Betrachtet man nur den Ertrag des in dem Unternehmen angelegten Kapitals, so vergleicht man auch Erträge, hinter welchen sich kein reales Kapital befindet. Man beurteilt den Ertrag nach Sicherheit, Dauer und Größe, jedoch ohne Rücksicht auf das Entstehen. Erteilt die englische Regierung z. B. jemandem die Erlaubnis, in der Hauptstraße „Strand“ einen Schlagbaum anzubringen und von jedem Passanten einen Penny einzuheben, so werden, nach Abzug des Lohnes für den Einnehmer, etwa 50000 Pfund Sterling netto für den Inhaber dieses Monopols übrig sein. Diese Summe kann von diesem durch die Gründung einer Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital, einer Verwässerung, von 1 Million Pfund Sterling kapitalisiert werden. Diese Aktien werden bei gleichem Ertrag ebenso umsatzfähig sein wie die Aktien eines Fabrikunternehmens. Ein Zollschatz steigert den Überschuß eines Fabrikunternehmens und damit auch ihren Verkaufswert. Geht das Wasserwerk einer Großstadt von einer öffentlichen Körperschaft an ein Privatunternehmen, das in der Ausnützung des Werkes nach den Monopolgesetzen vorgeht, über, so entsteht auf diese Weise plötzlich neues Privatkapital, das sich auf Millionen belaufen kann. Ein kapitalarmes Unternehmen, wie z. B. eine „American bar“, kann solchermassen ebenfalls einen hohen Verkaufswert erlangen. Steigt der Reinertrag eines Unternehmens von 5 auf 10 %, so verdoppelt sich damit auch dessen Wert, d. h. eventuell der Aktienkurs, oder es kann eine entsprechende Anzahl von Freiaktien ausgegeben werden. Hieraus ersieht man, daß der Maßstab für die Größe des Realkapitals nicht derselbe ist wie für das Privatkapital. Ein Schuldschein, in dem A sich verpflichtet, von seinem zukünftigen Arbeitseinkommen fortdauernd eine Rente an B zu zahlen, ist Kapital in privatem Sinne. Dies gilt auch für Staats- und Kommunalanleihen. Auch hinter diesen liegt nämlich keine Wirklichkeit, sondern nur die Hoffnung, daß die produzierende Bevölkerung immerwährend bereit ist, einen Teil ihres Verdienstes den Kreditoren des Staates und der Gemeinden zu überlassen.

Solange es private Einnahmen gibt, welche — ganz abgesehen von ihrer Entstehung — dem Genußberechtigten ohne persönliche Arbeit zufallen oder die größer als der Wert seiner Arbeit sind, existiert das Privatkapital, vorausgesetzt, daß das Recht auf diese Einnahmen unabhängig von der Person des Genußberechtigten umgesetzt werden kann. Das Privatkapital ist demnach keine wirtschaftliche, sondern eine rechtliche Kategorie, weil sein Vorhandensein durch gewisse Rechtsverhältnisse, nicht aber durch wirtschaftliche und technische Umstände bedingt ist. Indem wir den Wert des stehenden Kapitals von dem Überschuß und nicht von den Herstellungskosten aus berechnen, sind wir zu dieser Salto mortale in unserer Betrachtung gekommen. Um diesen Übergang im Gedankengang richtig erklären zu können, wäre die dialektische Begabung eines SÖREN KIRKEGAARD am Platze.

Das Recht und die Gelegenheit zur Erlangung der jährlichen Einnahme werden also gänzlich von dem materiellen Gute, das die Einnahme bedingt, getrennt. Ein Beispiel finden wir in den modernen Trustpapieren, die von amerikanischen Eisenbahngesellschaften in Form von Obligationen, Vorzugs- und Stammaktien ausgestellt werden. Die Obligationen haben ihren Wert im stehenden Kapital (Gebäude, Bahnkörper), die Vorzugsaktien nur teilweise

im beweglichen Material, die Stammaktien dagegen haben kein Äquivalent in wirklichen Gütern. Die Besitzer der Stammaktien erhalten bei der Gewinnverteilung das, was nach der Verzinsung des stehenden Kapitals noch übrig ist. Kein Wunder, daß die meisten amerikanischen Eisenbahngesellschaften einen großen Teil ihrer Zeit im Gericht bei einem "Receiver" zubringen. Im Morgan-Trust hatten sogar die Vorzugsaktien nur ein Äquivalent in den Patentrechten. In den Aktien dieser Gesellschaften finden wir die Form des Kapitals im privaten Sinn als ertragabwerfenden Vermögensteil, der nachweislich nur kapitalisierter Überschuß ist und nie in realen Gütern oder Waren seinen entsprechenden Wert gehabt hat.

Das reale Kapital wird also als Gegenstand des Handels seiner physischen und technischen Eigenschaften entkleidet und in privates Kapital verwandelt. Die Eigenschaft, die nun zurückbleibt als gemeinsames Kennzeichen dieser Kategorie, ist nur die Fähigkeit einen Überschuß abzuwerfen, und diese Fähigkeit ist es eben, die den Wert beim etwaigen Verkaufe des Unternehmens begründet. Das Kapital erleidet hier dasselbe Schicksal wie die verschiedenen Waren. Solange diese nämlich noch nicht in den Besitz des Verbrauchers gelangt sind, sieht man von allen physischen Eigenschaften ab und verwandelt diese in Werte. Erst in den Händen des Verbrauchers kommen die physischen Eigenschaften wieder zu ihrem Rechte. Das praktische Geschäftsleben hat schon früher als die theoretische Volkswirtschaftslehre Verständnis für die eigentümliche Form des Kapitals gehabt und englische Zeitungen schreiben oft von der „Capitalisation“ einer Aktiengesellschaft und nicht von ihrem Kapital.

Mit GIDE können wir das ertragabwerfende Medium, die Grundlage für die Verzinsung, also das Privatkapital, „Kapital in rechtlichem Sinne“ und im Gegensatz hiezu das Realkapital, das „Kapital in wirtschaftlichem Sinne“, auch naturales oder Sozialkapital benennen. Diese beiden Begriffe Privatkapital und Sozialkapital müssen wir streng auseinanderhalten. Der eine Begriff ist nicht etwa ein Teil des anderen, sondern es sind zwei Kategorien, die Seite an Seite stehen und nicht einmal dasselbe, nur von verschiedenen Ausgangspunkten aus gesehen, darstellen. Es gibt nämlich Realkapital, das, wie z. B. Landstraßen, kein Privatkapital ist, weil es keinen Ertrag abwirft. Auf der anderen Seite gibt es aber auch große Mengen Privatkapital ohne reale Basis. (Alle Arten von Quasi-Kapital.)

Eine Besteuerung des Kapitals trifft in erster Linie das Privatkapital. Werden die Steuereinnahmen unproduktiv verwertet, so wird dadurch auch das Realkapital verkleinert. Dagegen erleidet das Realkapital nicht den geringsten Schaden, wenn diese Steuereinnahmen z. B. zur Abzahlung der Staatsschulden verwendet werden. Das Land wird aus diesem Grunde nicht ärmer, denn kein Stück Rohstoff, keine Maschine, keine Fertigung geht dadurch verloren. Wenn der Staat seinen Untertanen in ihrer Eigenschaft als Steuerzahler 100 Millionen abnimmt und ihnen diese Summe in ihrer Eigenschaft als Staatsgläubiger wieder zurückgibt, so wird den Untertanen dadurch zum Bewußtsein gebracht, daß der Reichtum der Nation begrenzt ist. Eigentlich ist das tatsächliche Ergebnis einer solchen Operation nur der Geruch eingelöster und verbrannter Obligationen. Der Bourgeois will und kann jedoch dies nicht verstehen, denn er klammert sich an die unechten Inflationsreichtümer, die besonders heutzutage in einem solchen Umfang vorhanden sind, daß ihr fortdauerndes Bestehen in Frage ist, Europa in den Abgrund zu treiben. Noch schlimmer wird es für die Länder werden, die ihre Valuta wieder auf die Höhe der Goldparität bringen möchten. Die Schuldenlast dieser Länder wird dadurch im Verhältnis der Goldparität zur früheren Kaufkraft der Valuta zu der Zeit, da die Emission der

Anleihen stattfand, vermehrt. Frankreich hat mit Hilfe der Inflation seine eigentlichen Staatsschulden bis zu einem Drittel des steuerbaren Nationalvermögens vermindert, die englischen Staatsschulden sind dagegen durch Deflation um denselben Bruchteil erhöht worden (Ende 1925). Trotzdem machen aber die Staatsschulden in England kaum 40 % der französischen Staatsschuldenlast per Einwohner, in Gold gerechnet, aus. Überall hat man den Befehlen der internationalen Hochfinanz gehorcht: Wenn nicht das Goldpari erreicht werden kann, so doch ein möglichst hoher Kurs für die nationale Valuta! Keine Tilgung der Staatsschulden oder jedenfalls nicht auf einmal, sondern höchstens nur eine langsame Amortisation, die aus den jährlichen ordentlichen Steuereinnahmen zu leisten ist.

Wie die wirtschaftliche Leitung vom Techniker auf den warenkundigen Kaufmann und von diesem wieder auf den Finanzmann, den Börsenkaufmann, übergang (SOMBART), so hat sich auch das Ziel seines Strebens im Gedankengang des Unternehmers geändert. Zuerst galt es die Herstellung nützlicher Waren (das technische Interesse), dann die Erlangung des jährlichen Gewinnes (das wirtschaftliche Interesse) und schließlich interessiert man sich nur für die Grundlage einer Wertsteigerung des Unternehmens oder eventuell für das Hochtreiben der Aktienkurse (das spekulative Interesse). Dies führt zu dem bedauerlichen Ergebnis, daß in einer Aktiengesellschaft Aufsichtsratsmitglieder und Direktoren sehr oft Spekulanten in eigenen Aktien sind und daß den Aktionären das Interesse an der Gesellschaft als bleibender Institution fehlt, weil der Aktienbesitz jetzt meistens nur von kurzer Dauer ist. Der spekulierende Aktionär ist sogar nicht einmal Eigentümer seiner Aktie, wenn er sie, wie es oft geschieht, mit einer unzureichenden Sicherheit der Belehnungshöhe in einer Bank, deren Gläubiger auf diese Weise also die tatsächlichen, wenn auch nicht die rechtlichen Eigentümer sind, lombardiert hat. In den meisten Generalversammlungen wird der Aufsichtsrat die Aktienmajorität inne haben, um nach den Instruktionen irgendeiner Bank die Stimmen abzugeben. Als z. B. der Stahltrust zu Beginn dieses Jahrhunderts 200 Millionen Dollar siebenprozentige Vorzugsaktien, die die Morgan-Gruppe billig gekauft hatte, einziehen und für 250 Millionen Dollar fünfprozentige Obligationen ausstellen wollte, stimmten zwei Drittel der anwesenden Vorzugsaktionäre und vier Fünftel der Stammaktionäre gegen den Vorschlag der Direktion. Daraufhin stimmte aber die Direktion per "proxy", d. h. als Stellvertreter von über 90 % der Aktien. Wenn in Dänemark eine Direktion in einer Generalversammlung bei der Abstimmung unterliegt, so geschieht das in der Regel nur, weil eine manöverfähige Spekulantengruppe sich die Aktienmajorität hinter dem Rücken der Leitung gesichert hat.

Das durch die Kapitalisierung geschaffene Papier ist gegenwärtig nahezu imstande unser ganzes Zeitalter zu erwürgen. Die Kapitalisierung ist im wesentlichen auch die treibende Kraft und der Beweggrund für wirtschaftliche Zusammenschließungen. Kein Mittel wird gescheut, um eine Basis für eine solche Kapitalisierung zu schaffen, sei es durch das Hochschrauben der Kurse oder durch das Ausstellen neuer Papiere. Als die nordamerikanische Regierung im Jahre 1921 beschloß, auf Staatskosten für 20 Millionen Dollar Lebensmittel nach Rußland, und zwar in amerikanischen Schiffen, zu senden, einigten sich die amerikanischen Reedereien daraufhin, die Frachtraten für russische Häfen von $6\frac{3}{4}$ auf $8\frac{3}{4}$ Dollar per 1000 kg, d. h. um 3 Dollar per 1000 kg mehr als die entsprechende norwegische Rate, zu erhöhen. Dies gab den Reedereien nicht nur einen Extragewinn von $2\frac{1}{4}$ Millionen Dollar, sondern war auch der Anlaß zu einer noch mehr gewinnbringenden Hausse in Schiffsfahrtsaktien an der New Yorker Börse.

Das Ziel ist demnach die Schaffung eines substanzlosen Kapitals, die Kapitalisierung von Gewinnen und Differenzrenten, von Monopoleinnahmen und

Vorrechten. Sobald die Kapitalisierung sich vollzogen hat und das Dokument als Träger der Rechte auf eine andere Person übergegangen ist, wird der neue Eigentümer von einer Hoffnung beseelt werden, zu der er nach einiger Zeit auch berechtigt sein wird, daß der Ertrag seiner Erwartung entspricht. Denn selbst wenn ein Unternehmen im Verhältnis zu dem von dem ersten Inhaber angelegten Kapital 20 % abwirft, hat der jetzige Eigentümer in der Regel sein Papier so teuer gekauft, daß es nur den normalen Zins seiner Kaufsumme abwirft. Dieser Umstand zwingt ihn, eine harte Preispolitik zu treiben und gegebenenfalls unter schlechten Konjunkturen um eine Unterstützung aus der Staatskasse nachzusehen, wie es z. B. bei den englischen und den amerikanischen Eisenbahngesellschaften nach dem Weltkriege geschah.

IV

Noch schlimmer ist es jedoch, daß die Kapitalisierung oft in Überkapitalisierung endet. Man kapitalisiert in Wirklichkeit nach dem augenblicklichen Überschuß, ohne Rücksicht auf die Sicherheit und Dauer, man denkt nicht darüber nach, daß ein jeder Ertrag unsicher und nur eine zeitlich begrenzte Annuität ist. Alles ist ja doch im Flusse: Ein Kundenkreis stirbt aus, gewisse Waren verschwinden und werden durch andere ersetzt, die Überlegenheit einer Produktionsmethode fällt nach und nach weg, weil auch die Konkurrenten allmählich klüger werden. Hat ein Unternehmen 50 Jahre hindurch den gleichen Überschuß erzielt, so hat man während dieser Zeit ganz bestimmt die Produktionsmethode, den Kundenkreis oder die Verkaufsware gewechselt. Fügt man noch hinzu, daß das Publikum, das seine Mittel anzulegen wünscht, beim Kauf für Gerüchte sehr empfänglich ist und während einer Panik verkauft, ferner daß die Vorfälle des letzten Jahres im allgemeinen leicht vergessen werden, so wird man verstehen, daß Börsenmanipulationen und Zeitungspropaganda die Kapitalisierung von schlecht unterbauten Zukunftsträumen möglich macht, daß die Überkapitalisierung, von Kurstreiberei begleitet, imstande ist, unser ganzes Geschäftsleben zu untergraben. Ein Gestöber von gewinnversprechenden Papieren droht Europa zu begraben und durch die ungeheuren Staatsschulden hat sich dieses Gestöber zu einer Lawine verdichtet. Die Erhaltung unserer Wirtschaft ist von einem Beschneiden des Privatkapitals und einer Vermehrung des Realkapitals abhängig. Gelingt dies nicht, so wird die zivilisierte Welt über kurz oder lang vor einer lähmenden Katastrophe stehen. Europa kann diese gewaltige Papiermasse nicht verzinsen ohne gleichzeitig die Produktion zu vernichten, die Staatsmaschinerie zum Stehen zu bringen und die arbeitenden Massen dem Hungertod entgegenzutreiben. Die Prophezeiung des Amerikaners VEBLEN ist in diesem Zusammenhang nicht uninteressant. VEBLEN meint, daß mit der grenzenlosen Vermehrung des Privatkapitals gleichzeitig das Wachsen des Realkapitals aufhören würde, weil das Wachsen des Privatkapitals dadurch bedingt ist, daß es dem Monopol gelingt, eine Preispolitik zu verwirklichen, die eine Verminderung der Produktion zur Folge hat und eine Lohnpolitik, die den Arbeiter zu einem schlechten Warenkäufer macht. Die Versuche des demokratischen Staates, durch Unterstützungen die Politik der wirtschaftlichen Autokratie zu mildern, werden jedenfalls verhindern, daß sich der Staat von den jetzigen Staatsschulden losreißen kann.

Das Organ der Kapitalisierung ist die Börse, deren Technik, was die Besitzersplitterung anbelangt, geradezu bewundernswert ist. Zuerst schrieb man einen Schuldschein, dann kamen die Kontokorrentguthaben der Banken, darauf die gedeckte Obligation, endlich die Aktie und schließlich die Zwischenform der beiden letzten, die Vorzugsaktie mit und ohne Akkumulation, so daß die Kapitali-

sierung einer Aktiengesellschaft in etwa vier bis fünf verschiedenen Papieren ihren Ausdruck finden kann. Die Aktie, der formelle Anteil am Unternehmen, ist in Wirklichkeit eine sekundäre Obligation mit schwankendem Zins; die Obligation ist dagegen das Primäre, ein Schuldschein mit festem Zins. Im Kapitalisierungsprozeß ist "the promotor" die treibende Kraft; sein Interesse konzentriert sich auf die Provision, eventuell auch auf die Kurssteigerung, ergänzt mit einer Garantiprovision. Anlässlich des vorhin genannten Umtausches von 200 Millionen Dollar Vorzugsaktien im Stahltrust verdienten MORGAN und seine Freunde 4 % Garantiprovision und weitere 11 % durch den Kauf der Vorzugsaktien unter pari. Von den 1400 Millionen Dollar, zu welchen man den amerikanischen Stahltrust kapitalisierte, waren über 700 Millionen „Wasser“ und kaum die Hälfte Realität. Die Gründer, die finanzierenden Banken und die Personen, die Bürgschaft leisteten, erhielten 150 Millionen Dollar (MORGAN MOORE, CARNEGIE und ROCKEFELLER erhielten hievon einen großen Teil). Dank der Monopolstellung konnte man den festgesetzten Kapitalbetrag verzinsen, trotzdem man eine Anzahl Bergwerke, die vorläufig nicht bewirtschaftet wurden, gekauft hatte. Zwischen der Taxierung, die von der Direktion des Stahltrusts und dem "Commissioner of corporation" von U. S. A. in den Jahren 1910 bis 1912 über den Besitz des Stahltrusts im Jahre 1902 vorgenommen wurde, war ein Unterschied von 775 Millionen Dollar (1457 — 682). Diese mächtige Überkapitalisierung hätte nicht stattfinden können, wenn die Banken und der Staat nicht im voraus eine Inflation geschaffen hätten. Von 1896 bis 1914 und von 1914 bis 1920 stiegen alle Umlaufmittel in den Vereinigten Staaten von Nordamerika, d. h.: Gold, Silber, Banknoten, Greenbacks und andere Zertifikate, von 2 Milliarden Dollar auf $3\frac{2}{3}$ und $6\frac{1}{3}$ Milliarden und diese Summen bildeten die Grundlage eines stetig ansteigenden Kredits. Es darf somit nicht verwundern, daß das steuerpflichtige Privatvermögen, das im Jahre 1900 90 Milliarden Dollar ausmachte, im Jahre 1914 auf ungefähr 200 Milliarden Dollar und im Jahre 1920 auf 350 Milliarden Dollar angewachsen war. Die Inflation ist also der beste Helfer der Kapitalisierung und der Kapitalist fordert, falls dies nur irgend möglich ist, die Aufrechterhaltung des während der Inflation geschaffenen Privatkapitals auch während und nach der Deflation und dies gilt nicht nur für die Staatsschulden. Um eine übertriebene Kapitalisierung verzinsen zu können, nützt man jede Monopolstellung aus, und das geschieht sehr intensiv, um daraufhin durch die Schaffung von Reservefonds „das Wasser aus der Aktie zu pressen“, statt dessen also eine wirkliche Substanz zu schaffen. In den ersten zehn Lebensjahren des Stahltrusts war der Überschuß 1100 Millionen Dollar, von denen 284 Millionen an die Obligationsbesitzer und 394 Millionen an die Aktionäre ausbezahlt wurden. 422 Millionen wurden aber als "Surplus" dem Reservefonds zugeführt. Nach vierzehn Jahren war der gesamte Verdienst des Stahltrusts genau so groß wie der reale Kapitaleinsatz.

Das Kapital des Tabaktrusts ist 1890 bis 1910 von 25 auf 325 Millionen Dollar, wovon die Bewertung des "Goodwill" 150 Millionen ausmacht, gestiegen. Eine einzelne Anlage des Trusts, W. DUKE & SONS, wurde im Jahre 1885 auf $\frac{1}{2}$ Million Dollar geschätzt und ohne andere Erweiterungen als durch die Aufschreibung des Reservefonds wurde dieses Unternehmen vor dem Kriege mit 25 Millionen Dollar kapitalisiert. Während eines Zeitraumes von 25 Jahren wurden außerdem noch etwa 20 Millionen an Aktionäre und Obligationsbesitzer ausbezahlt. Im ganzen hat sich die halbe Million des Mr. DUKE während dieser 25 Jahre auf 45 Millionen vermehrt. Diese Einnahmen sind hauptsächlich Mr. DUKE und acht oder neun anderen Finanzleuten überwiesen worden. Auch hier hat man die übliche Taktik angewendet: Im Konkurrenzkampf wird der

Überschuß niedrig gehalten, dann bildet man eine neue Gesellschaft, die die Aktionäre der Einzelgesellschaften mit eigenen Obligationen auslöst. Hat nun die Konkurrenz aufgehört, so ist das Monopol etabliert und der Gewinn wird von der neuen Gesellschaft in die Höhe getrieben. Dieser Mehrertrag wird nun überkapitalisiert und eine große Anzahl Stammaktien, Vorzugsaktien und Obligationen werden ausgestellt. Danach wird mit dem Umtausch von Aktien in Obligationen und umgekehrt fortgefahren, um dadurch gewinnbringenden Manipulationen Vorschub zu leisten. Die Finanzleute erhalten immer ihren Einschub wieder zurück, wenn eine entsprechende Anzahl Obligationen ausgestellt wird. Sie machen ihren Gewinn durch den Verkauf der Vorzugsaktien flüssig, behalten aber trotzdem die Machtstellung in der Gesellschaft, da sie die Mehrzahl der gewöhnlichen Aktien, auf Grund welcher sie in der Regel das Stimmrecht ausüben können, behalten. Damit das System nach Wunsch wirken kann, muß das Stimmrecht auf einen verhältnismäßig kleinen Teil des Kapitals begrenzt werden. In vielen Ländern ist es verboten, den Aktienbesitz vom Stimmrecht zu trennen. Bei den lombardierten Aktien ist in Dänemark der Pfandgläubiger meistens Inhaber des Stimmrechtes.

Die „American Tobacco Co.“ gibt uns ein gutes Beispiel für den rhythmischen Prozeß, den man Mästungs- und Aushungerungsprozeß nennt. Zuerst verwendet man einen Teil des jährlichen Überschusses zu Neuanlagen, verbucht jedoch die Summe auf ein Konto für Betriebsunkosten oder Reparationen. Durch diese Neuanlagen schafft man nun die notwendige Kapitalssubstanz an Stelle des „Wassers“ und zwingt die Gesellschaft zu einer vorsichtigen Dividendenpolitik. Die niedrige Dividende bewirkt, daß das Publikum das Vertrauen für diese Aktien verliert, und die Finanzgruppe, die hinter der Leitung steht, kauft nun auf Grund ihres besseren Wissens die Aktien auf. Danach schlägt man den entgegengesetzten Weg ein und hungert die Gesellschaft aus. Man verbucht gewisse Betriebsunkosten und ähnliche auf Beständekonti und schafft dadurch die Möglichkeit hoher Dividenden, die dem Konsortium eine günstige Marktlage für den Verkauf der Aktien sichern. In Dänemark haben wir in „De Danske Sukkerfabriker“ und den hiesigen Schwefelsäurefabriken Beispiele dieses Mästungsprozesses gehabt, während die Chancen der Kriegszeit fast überall dazu benützt wurden, eine grobe Aushungerungspolitik zu treiben, worauf dann die mächtigen Dividenden als Grundlage für die Hausse dienten.

Der Kapitalisierungsprozeß wird durch das System der Finanz- und Tochtergesellschaften beschleunigt. An der Spitze steht ein „Holdingtrust“, der die Stimmenmehrheit in verschiedenen horizontalen Trusts, die im vertikalen Verhältnis zueinander stehen, besitzt. Eine Finanzgruppe kann somit z. B. die Aktienmajorität in einem Papiertrust, einem Zellulosetrust, eventuell auch in einem Zeitungstrust und in einem Papiermaschinentrust besitzen. Jeder dieser Trusts hat in der Regel eine oder mehrere Fabriken, aber die bedeutendsten Vermögensbestandteile eines Trusts sind die Aktienmajoritäten in den einzelnen Fabriken, die wiederum Aktienmajoritäten in ihren Hilfsindustrien oder in Industrien, die ihre Produkte abnehmen, haben können. Am vollkommensten ist wohl das System in der südafrikanischen Montanindustrie entwickelt, wo man oft eine vier- bis fünfgliedrige Organisation vorfindet. Besitzt man z. B. eine Stammaktie in den „Consolidated Goldfields“, einem „Holdingtrust“, so muß man durch drei bis vier Glieder, um zu der Mine zu gelangen, deren Produktion man seine Dividende verdankt. Man wird daher auch außerstande sein den Wert der Aktien zu beurteilen, ja nicht einmal über die Dividendenhöhe des nächsten Jahres wird man sich ein sicheres Urteil erlauben können, da der

Überschuß erst durch drei bis vier verschiedene Gesellschaften gehen muß. Die Leitung der Gesellschaften dagegen, die durch ein System von "Interlocking directorates" in allen Haupt- und Tochtergesellschaften identisch ist, kennt von vornherein die Höhe der Dividende. Sowohl der Kapitalisierungsprozeß wie die Kursresultate an der Börse gehen somit ohne besondere Mitwirkung des geldanlegenden Publikums vor sich. In dem dänischen Gegenstück zu JOHN LAWS Mississippi-Gesellschaften, „Det Transatlantiske Kompagni“, deren Konkurs mit einem Verlust von ungefähr 200 Millionen Kronen die Hauptursache des Zusammenbruchs der „Landmandsbank“ war, blühte dieses System mit Finanzierungs- und Tochtergesellschaften in seiner ganzen Karikatur. Ein nach außenhin mächtiges Aktienkapital wurde dadurch geschaffen, daß die Hauptgesellschaft die Aktienkurse der Tochtergesellschaften stützte und diese wiederum die Aktienkurse der Hauptgesellschaft. In derselben Weise manipulierten die Schwestergesellschaften gegenseitig. Die Gliederung war in einem solchen Umfang durchgeführt, daß „Det Transatlantiske Kompagni“ in einigen Fällen mit der Würde einer Urgroßmutter bezeichnet werden konnte.

V

In diesem Abschnitt werde ich versuchen, das bisher Gesagte noch durch ein praktisches Beispiel zu erläutern. Wir gehen von zwei Papierfabriken aus, die mit einem Kapital von 1 bzw. 2 Millionen Dollar arbeiten. Dieses Kapital ist zur Hälfte durch das Aktienkapital, zur Hälfte durch den Verkauf 5 %iger Obligationen aufgebracht worden. Eine "Cut-throat"-Konkurrenz hat den Überschuß bedeutend verringert, der etwa nur zirka 4 % des einbezahlten Aktien- und Obligationskapitals ausmacht. Da nun die eine Hälfte, d. h. die Obligationen, mit 5 % verzinst werden müssen, bleiben für die andere Hälfte, die Aktien, nur kaum 3 % übrig. Ein Konsortium, an dessen Spitze ein Mr. MAGPIE steht, kauft nun sehr billig die Hälfte der Aktien dieser beiden Gesellschaften, z. B. 300 000 Dollar der einen und 600 000 Dollar der anderen Gesellschaft. Das Publikum ist also noch im Besitze von Obligationen in der Höhe von 1 ½ Millionen Dollar und von Aktien im Betrage von 600 000 Dollar. Die neuen Inhaber der Aktienmajorität führen verschiedene technische Neuerungen ein, fabrizieren etwa Zeitungspapier in der einen, und andere Papierarten in der anderen Fabrik. Man erhöht nun die Preise, so daß das investierte Kapital beider Unternehmungen (3 Millionen Dollar) sich im ganzen mit 17 ½ % (= 525 000 Dollar) verzinst. In der darauffolgenden Hochkonjunktur gründet man eine Aktiengesellschaft, den Papiertrust, dem man die Aktienmajorität in den beiden Papierfabriken verkauft. Diese an den Trust verkauften Aktien in der Höhe von 300 000 + 600 000 Dollar hatten einen Dividenden-ertrag von 270 000 Dollar, der auf folgende Weise entstand:

	Papiergesellschaft A	Papiergesellschaft B
Wirklich investiertes Kapital	1 000 000 Dollar	2 000 000 Dollar
Hievon in 5 %igen Obligationen	500 000 „	1 000 000 „
„ „ „ Aktien	500 000 „	1 000 000 „
17 ½ %ige Verzinsung der ganzen		
Investierung	175 000 „	350 000 „
± 5 % an die Obligationsbesitzer ..	25 000 „	50 000 „
zur Auszahlung an die Aktionäre ..	150 000 Dollar	300 000 Dollar
= Dividendenhöhe	30 %	30 %
Aktienmajorität	300 000 Dollar	600 000 Dollar
30 % davon sind	90 000 „	180 000 „

Mit 270 000 Dollar kann der Trust jedoch mehr als 900 000 Dollar verzinsen. Mr. MAGPIE stellt daher für 1 Million Dollar Trustobligationen aus, die er an das Publikum verkauft, ferner werden junge Aktien im Betrage von 1 Million Dollar ausgegeben, von denen er für 400 000 Dollar verkauft und den Rest, 600 000 Dollar, für sich selbst zurückbehält. Diese 600 000 Dollar bringen ihm eine Dividende von 132 000 Dollar ein:

Papiertrust

Aktiva: 300 000 Dollar, Aktien der Papiergesellschaft A...	+ 600 000 Dollar	
	B...	
Jährlicher Gewinn	90 000 + 180 000 Dollars	= 270 000 ,,
Hievon 5 % von 1 Million Dollar zur Verzinsung der		
Obligationsschuld	50 000	„
die 1 Million Dollar Trustaktien erhalten somit	220 000 Dollar	
= Dividendenhöhe	22 %	
Aktienmajorität	600 000 Dollar	
deren Dividendenbeitrag (22 %)	132 000	„

Gleichzeitig existieren nun zwei Zellulosefabriken, C und D, die zusammen mit einem Kapital von 3 Millionen Dollar arbeiten und sich gegenseitig mit einer vernichtenden Konkurrenz bekämpfen. Auch hier ist das Kapital auf dieselbe Weise, wie oben geschildert, teils durch die Emission der Aktien, teils durch den Verkauf von Obligationen aufgebracht worden. Auch hier kauft Mr. MAGPIE die Aktien billig während der schlechten Konjunktur auf, läßt verschiedene Neuerungen einführen und diktiert z. B. seinen Holzlieferanten die Preise, so daß er auch hier mit einem $17\frac{1}{2}$ % igen Überschuß für das investierte Kapital rechnen kann. In der kommenden Hochkonjunktur errichtet er einen Zellulosetrust, von dem wir, der Einfachheit halber und um weitere Rechenbeispiele zu vermeiden, annehmen, daß die Kapitalisierung auf dieselbe Weise wie beim Papiertrust vollzogen wird, d. h. auch die Vermögensbestandteile des Zellulosetrusts bestehen aus 900 000 Dollar Aktien in den beiden Zellulosefabriken, die einen jährlichen Reinertrag von 270 000 Dollar abwerfen, wovon 50 000 Dollar zur Verzinsung von einer Million Dollar 5 % iger Obligationen verwendet werden, während der Rest den Aktionären, die im Besitze der Million Dollar Trustaktien sind, als 22 % ige Dividende zugute kommt. Die Aktienmajorität, 600 000 Dollar Zellulosetrustaktien, behält Mr. MAGPIE, dessen Dividendenanteil also 132 000 Dollar beträgt.

Während der nächsten Hochkonjunkturperiode wird die Transaktion vollendet. Mr. MAGPIE bildet eine vertikale Zusammenschließung, die den Zellulose- und Papiertrust umfaßt. An diese, die wir "The consolidated Paper & Pulp Co." bezeichnen wollen, verkauft er die Aktienmajoritäten der beiden Trusts im Betrage von 600 000 Dollar, die zusammen einen Gewinn von $2 \times 132\,000$ Dollar = 264 000 Dollar abwerfen. Dieser Betrag kann mehrere Millionen verzinsen und es werden daher von der "Consolidated" 1 Million Dollar 5 % ige Obligationen, 1 Million Dollar Vorzugsaktien und 1 100 000 Dollar gewöhnliche Aktien mit Stimmrecht ausgestellt. Die Obligationen, die Vorzugsaktien und 500 000 Dollar Stammaktien verkauft Mr. MAGPIE, der sich nur die Majorität der letzteren, 600 000 Dollar, sichert, die ihm einen jährlichen Gewinn von 55 800 Dollar einbringen. Er setzt also mit dem sogenannten "Stock splitting" und der „Verwässerung“ fort, doch jedesmal unter Vorbehalt des Stimmrechtes der Stammaktien.

Consolidated Paper & Pulp Co.

Aktiva: 600 000 Dollar Papier- und 600 000 Dollar Zellulosetrustaktien.	
Jährlicher Gewinn.....	$2 \times 132\ 000$ Dollar = 264 000 Dollar
Hievon 5 % von 1 Million Dollar zur Verzinsung der	
Obligationsschuld	÷ 50 000 „
Die Vorzugs- und Stammaktien (1 Million Dollar + 1 Million	
Dollar) erhalten somit.....	214 000 „
= Dividendenhöhe	9,3%
Stammaktienmajorität	600 000 Dollar
Deren Dividendenertrag (9,3 %)	55 800 „

Im Besitze der Stammaktienmajorität in der "Consolidated", die die Aktienmajorität in den beiden Trusts hat, welche wiederum, ein jeder für sich, die Aktienmajorität in den produzierenden Fabriken A, B, C, D besitzen, ist Mr. MAGPIE imstande, die Zusammensetzung des Aufsichtsrates und den Verlauf der Generalversammlungen aller Gesellschaften des Konzerns zu bestimmen. Eine Kapitalanlage von 600 000 Dollar gibt ihm die Möglichkeit, über die vier genannten Fabriken mit einem investierten Kapital von $2 \times 3 = 6$ Millionen Dollar, also über das Zehnfache seines Anteils, zu verfügen.

Die weltbekanntesten Financiers sind in der Tat nicht so reich, als ihre Macht den Anschein gibt. Das hier geschilderte System erlaubt ihnen aber, den Aktionsradius ihres Bereiches zu verlängern. Für diese Machtkonzentration des Kapitals finden wir u. a. vortreffliche Beispiele in der berühmten "Pujo-Committees-Money-Trust-Investigation" vom Jahre 1913: Ein Dutzend Männer verfügen über das Banksystem und die Großindustrie sämtlicher Oststaaten mit Hilfe einer Organisation von "Holdingcompagnies" und "Interlocking directorates".

Von Mr. UNDERMEYER, dem Rechtsanwalt der "Big business", der von der Regierung engagiert wurde, in die Enge getrieben, mußte Mr. MORGAN gestehen, daß er einen letzten Posten Aktien, die nur 7 % Dividenden einbrachten, zu einem Kurse von 1000 gekauft hatte, um dadurch die Aktienmajorität in einer Versicherungsgesellschaft, die im Besitze eines mächtigen Portefeuilles mit entsprechenden flüssigen Mitteln war, zu erlangen. Die Machtmittel der Finanzbarone erhalten nämlich dadurch noch eine Verstärkung, wenn sie Banken und Versicherungsgesellschaften in ihr System einfügen.

Unser Freund, Mr. MAGPIE, kann sich also die Mittel zum Ankauf der Aktienmajorität in den vier Papier- und Zellulosegesellschaften eventuell dadurch beschaffen, daß er Aktien anderer Gesellschaften, die er beherrscht, in einer von ihm kontrollierten Bank beleiht.

Wir wollen nun das Anwachsen der Börsenpapiere, deren Verteilung und den Verdienst des MAGPIES-Konsortiums näher betrachten. (Der Verdienst Mr. MAGPIES ist ja nicht ungeschmälert.)

1. Die Urgesellschaften (vier Fabriken).

Das Publikum behielt:

Papierobligationen	1 500 000 Dollar	Mr. MAGPIE kaufte:
Zelluloseobligationen	1 500 000 „	1 800 000 Dollar Aktien, die als
Papieraktien	600 000 „	Grundlage für die Emission der
Zelluloseaktien	600 000 „	Trustpapiere dienen.
im ganzen.....	4 200 000 Dollar	

2. Die beiden Trusts.

An das Publikum verkauft:

Papiertrustobligationen ..	1 000 000 Dollar	Mr. MAGPIE übernimmt:
Zellulosetrustobligationen .	1 000 000 „	1 200 000 Dollar Trustaktien, die
Papiertrustaktien	400 000 „	später als Grundlage für die
Zellulosetrustaktien	400 000 „	Emission der "Consolidated"-
im ganzen	<u>2 800 000 Dollar</u>	Papiere dienen.

3. Consolidated Paper & Pulp Co.

An das Publikum verkauft:

"Consolidated"-Obligationen ..	1 000 000 Dollar	Mr. MAGPIE übernimmt
„ Vorzugsaktien .	1 000 000 „	persönlich:
„ Stammaktien .	500 000 „	600 000 Dollar Aktien.
im ganzen	<u>2 500 000 Dollar</u>	

Das Publikum besaß die 4 200 000 Dollar in den Urgesellschaften am Anfang der Transaktionen, kaufte nach und nach 2 800 000 und 2 500 000 Dollar neuemittierte Effekten und ist also zuletzt mit 9 500 000 Dollar beteiligt. Mr. MAGPIE besitzt "Consolidated"-Stammaktien im Betrage von 600 000 Dollar. In den Tresors der Trusts und der "Consolidated" liegen als Aktiva: 1 800 000 Dollar Aktien der Urgesellschaften bzw. 1 200 000 Dollar Trustaktien, im ganzen 3 000 000 Dollar Aktien, die die Grundlage ihrer Einlagen bilden. Das in den vier Fabriken investierte Kapital im Betrage von 6 000 000 Dollar war die Basis für die Ausstellung von 13 200 000 Obligationen und Aktien der Gesellschaften innerhalb des Konzerns. Das Konto des Magpie-Konsortiums sieht nun so aus:

Einnahmen:

Ausgaben:

An das Publikum verkauft:

Trustpapiere	2 800 000 Dollar	Kauf der Aktienmajoritäten in den Urgesellschaften	1 800 000 Dollar
"Consolidated"-Papiere	2 500 000 „	Verdienst	3 500 000 „
	<u>5 300 000 Dollar</u>		<u>5 300 000 Dollar</u>

Abgesehen von Emissionsunkosten, von Zins- und Kursverlusten oder -gewinnen hat das Konsortium also einen Verdienst von 3 ½ Millionen Dollar realisiert. Hiezu kommen 600 000 Dollar Stammaktien, die Mr. MAGPIE behielt, um die Aktienmajorität in der "Consolidated" behaupten zu können. Unser Beispiel ist weit weniger outriert, als es vielleicht den Anschein haben könnte. Die Konsortien der großen Zusammenschließungen verdienen oft so viel, daß sie nicht nur die Aktienmajorität des eigentlichen "Holding Trusts" umsonst haben, sondern außerdem noch einen hübschen Riesenverdienst einstecken, der eventuell teilweise in Vorzugsaktien und Obligationen des Konzerns angelegt werden muß, da es oft schwierig sein wird, die ganze Emission anderweitig zu placieren. Die Teilhaber des Konsortiums benützen auch die Geldinstitute, die unter ihrem Einfluß stehen, nicht nur zur sukzessiven Finanzierung ihrer Transaktionen, sondern auch als Abnehmer der Obligationen.

In der Regel wird ein Jahresgewinn, der 17 ½ % des gesamten Kapitals ausmacht, nur vorübergehend sein. Daher gilt es, mittels verborgener Reserven eine Substanz zu schaffen oder einen Teil des Papierkapitals wieder zum Verschwinden zu bringen. Die verborgenen Reserven bedingen eine niedrige Divi-

dende, die den Wert der Stammaktien des Papiertrusts und der "Consolidated" verringert. Vielleicht gelingt es Mr. MAGPHE, vor der letzten Phase der Hochkonjunktur einen Teil seiner Aktienmajorität zu verkaufen und in der darauffolgenden schlechten Konjunktur die Mehrzahl der Vorzugsaktien aufzukaufen. Eines schönen Tages können die Stammaktien sehr billig zurückgekauft werden und eine Generalversammlung beschließt, sie zu annullieren, wonach das Stimmrecht auf die Vorzugsaktien übergeht. Bisweilen werden diese Kniffe nicht in der "Consolidated", sondern in den Trusts oder in den Urgesellschaften ausgeführt. Dieses Verfahren wird dadurch ermöglicht, daß ein relativ geringerer Überschuß der Fabriken eine akkumulative Wirkung auf den Gewinn der "Consolidated" ausübt. Wenn der Überschuß der Urgesellschaften z. B. von $17\frac{1}{2}\%$ auf 10% fällt, so beträgt der Gewinn der beiden Papiergesellschaften nicht 540 000 Dollar, sondern nur 300 000 Dollar, wovon 75 000 Dollar zur Verzinsung der 5% igen Obligationen (1½ Millionen Dollar) abzuziehen sind. Für die Aktionäre verbleiben somit 225 000 Dollar = 15% des Aktienkapitals. Der Gewinnanteil der 900 000 Dollar Aktien, die der Papiertrust besitzt, beläuft sich dann auf 135 000 Dollar. Der Trust muß zuerst eine Million Dollar Trustobligationen mit 5% = 50 000 Dollar verzinsen und hat dann als Rest 85 000 Dollar für die Trustaktionäre. Die Aktienmajorität (600 000 Dollar) erhält hievon also 51 000 Dollar. Ebenso ist es mit den Zellulosegesellschaften gegangen, die auch nur nach demselben Vorgang ihrer Aktienmajorität 51 000 Dollar auszahlen können. Die "Consolidated" hat auf diese Weise nur eine Einnahme von $2 \times 51\,000$ Dollar = 102 000 Dollar. Die Obligationsschuld der "Consolidated" muß mit 5% = 50 000 Dollar verzinst werden und die Vorzugsaktien, denen statutenmäßig ein Prozentsatz von 6% garantiert ist, erhalten den Rest, jedoch zirka 100 000 Dollar zu wenig. Die Stammaktien erhalten nichts, sondern sie schulden sogar den Vorzugsaktien den fehlenden Betrag, für welchen sie nun belastet werden. Die Produktion wirft aber immer noch einen hübschen Ertrag ab; da aber der Gewinn der Urgesellschaften von $17\frac{1}{2}\%$ auf 10% gefallen ist, so führt dieser Umstand mit sich, daß die Aktiendividende der Urgesellschaften von 30% auf 15% , die Dividende des Trusts von 22% auf $8\frac{1}{2}\%$, die Vorzugsaktiendividende der "Consolidated" von $9,3\%$ auf 5% und die Stammaktiendividende der "Consolidated" von $9,3\%$ auf 0% fällt. Daß der Stammaktienkurs sich im Laufe weniger Jahre zwischen Überpari und etwas über Null bewegen kann, ist daher kein Wunder und beweist nur das Halsbrecherische einer Spekulation in diesen Aktien. Eine solche Kursschwankung der Stammaktien südafrikanischer Goldbergwerke war es auch, die im Jahre 1908 den dänischen Justizminister ALBERTI „minierte“.

Die Machtkonzentration des Kapitals ist eine Tatsache. KARL MARX hat dagegen nicht recht, insofern er unter der Kapitalkonzentration die Anhäufung der Vermögen in wenigen Händen versteht, obwohl der Anteil der Millionäre am Nationalvermögen fortdauernd steigt, und das geschieht weit weniger durch Ersparnisse als durch Kapitalisierung. Das Anwachsen dieser Vermögen ist jedoch so stark, daß das Vermögen des Mittelstandes, trotz der absoluten Zunahme, relativ abnimmt. Der Kapitalisierungsprozeß wird nämlich auch in den kleinsten Unternehmungen durchgeführt. (Eine ärztliche Praxis, ein Friseurgeschäft, ja eine Zeitungsverkaufsstelle wird oft im Fall eines Verkaufes zu einem Vielfachen des Jahresverdienstes gewertet.) Hiezu kommt, daß die ansteigende städtische Grundrente in Städten, wie z. B. in Kopenhagen, wo der Grundbesitz sehr verteilt ist, dem Mittelstand einen verhältnismäßig bedeutenden Vermögenszuwachs verschafft. Dennoch geschieht das Aufsaugen dieser Vermögen auf eine ganz andere Weise, als von KARL MARX beschrieben.

Die Wirtschaftsperioden vor dem Weltkriege konnte man in vier Abschnitte einteilen: 1. Der normale Zustand, 2 die Hochkonjunktur, die in eine Spekulationsperiode ausarten kann, 3. die Depression, die sich zu einer Krise auswachsen kann, und 4. die Liquidation, die den Übergang zu einem normalen Zustand bildet. Approximativ kann etwa folgendes Schema aufgestellt werden:

	1. Normaler Zustand	2. Hochkonjunktur	3. Depression	4. Liquidation
I. Zinsfuß	4 %	7 %	9 %	3 %
II. Kredit	normal	überspannt	eingeschränkt	in schwachem Steigen
III. Preisniveau	„	„	zusammen- gestürzt	in schwachem Steigen
IV. Obligationenkurse . . .	90	75	70	100
V. Aktienkurse	100	150	60	75

Während der Hochkonjunktur verkauft der Großkapitalist seine Aktien teuer an den Mittelstand, der die Obligationen, die in dieser Periode einen verhältnismäßig niedrigen Zins geben, gern verkauft. Während der Krise erfüllt der Aktienbesitz aber den Mittelstand mit Schrecken, zumal die Aktien in solchen Zeiten nicht leicht veräußert werden können. In der ruhigen Liquidationsperiode verkauft nun der Mittelstand seine Aktien an den Großkapitalisten und legt das, was er aus dem Chaos gerettet hat, mit einem „Nie wieder“ in Obligationen an. Der Prozeß ist zu Ende, doch in der nächsten Konjunkturperiode werden die Ersparnisse und der Bodenwertzuwachs des Mittelstandes wiederum die Grundlage neuer Emissionen bilden. Die Erfahrung zeigt daher auch, daß die Aktien der einfachen Gesellschaften in der Liquidationsperiode aufgekauft werden, daß aber Mr. MAGPIE mit der Gründung der Trustgesellschaften und der „Consolidated“ bis zum Eintreten der Hochkonjunktur wartet, deren Kreditüberspannung eine Steigerung der Kaufkraft des Mittelstandes zur Folge hat.

Mitunter werden doch alle Berechnungen fehlschlagen. Bis zum Jahre 1920 hatte die Inflation einen solchen Berg von Börsenpapieren geschaffen, daß dessen Unterbringung nach und nach sehr schwierig wurde und die Banken diese, teilweise von den Finanzgruppen garantierten, Papiere schließlich in großem Umfange beleihen mußten. Daher sind auch die Nachkriegsjahre Zeugen einer stattlichen Zahl von durchgreifenden Bankkonkursen gewesen, die im Fallen mehr als einen der Götter des Kapitols der Hochfinanz mit sich in die Tiefe zogen.

Wir haben hier die Konzentration des Kapitalsbesitzes als getrennt von der Konzentration der Kapitalmacht geschildert und diese beiden Begriffe müssen wiederum von der technischen Kapitalkonzentration unterschieden werden, die durch den Großbetrieb bedingt ist und übrigens auch dieselben Grenzen wie dieser hat. Geht die technische Kapitalkonzentration aber über diese Grenzen hinaus, dann werden die Vorteile des Großbetriebes durch unzweifelhafte Mängel aufgehoben.

Ohne Zweifel ist der Kapitalismus, der unserer Wirtschaft, sowohl was die Organisation der Produktion anbelangt, als auch hinsichtlich einer unserer Entwicklung entsprechenden Kapitalbildung, so große Dienste geleistet hat, über sein Ziel hinausgegangen. Von seiten des Staates und der Hochfinanz lastet auf der ganzen Welt ein Lawinendruck von substanzlosen Wertpapieren, deren Zinsforderungen den aktiven Produzenten nicht genügend erübrigen

läßt, die den idealen sowie den materiellen Maßstab in ungünstiger Weise beeinflussen und die die Schnelligkeit und Heftigkeit der wirtschaftlichen Schwingungen verstärken werden, um zum Schluß die Produktion völlig zu desorganisieren. Gegenwärtig ist unserer Gesellschaft daher das Problem gestellt, auf welche Weise die Produktion von der Aktienbörse freizumachen ist, welcher Art die Richtlinien sein sollen, die das Realkapital bzw. das Privatkapital allmählich dazu bringen, sich einander zu nähern, bis zuletzt nur das Anwachsen des ersteren den Zuwachs des letzteren bestimmt, endlich aber, wie die Macht der Finanzleute gebrochen werden kann, so daß aus ihnen, den Herren der Welt, gehorsame Untertanen werden. Dieses Problem muß die Gesellschaft lösen, denn ihre Existenz hängt davon ab.

Furcht und Grauen flößt uns die satanische Dialektik ein, die uns in den für unsere Zwecke von uns geschaffenen Mitteln — Kapitalismus und Militarismus —, beide mit den trefflichsten technischen und organisatorischen Bedingungen ausgerüstet, nicht gehorsame Diener finden läßt, sondern, wie GOETHE'S „Zauberlehrling“, kapriziöse Herren, richtige Frankensteins Ungeheuer.

Wahrhaftig, sagt v. WIESER, die moderne Gesellschaft ist weder geistig noch sittlich, weder mit ihrer politischen noch mit ihrer wirtschaftlichen Organisation den ungeheuren Machtmitteln gewachsen, die Technik und Wissenschaft zu ihrer Verfügung gestellt haben.

Zur Zinstheorie¹⁾

(Böhm-Bawerks Dritter Grund)

Von

Knut Wicksell †

Professor an der Universität Lund

Das erste und einzige Mal, als es mir vergönnt war, mit BÖHM-BAWERK persönlich zusammenzutreffen — es war in Wien im Herbst 1911 —, fragte ich ihn, wie es denn komme, daß seine positive Theorie, wenigstens auf mich, den Eindruck macht, nicht aus einem Gusse geronnen zu sein, sondern vielmehr von mehreren parallel laufenden Gedankenreihen herzuführen. Ich dachte dabei an die verschiedenartige Behandlung des Kapitalbegriffes am Anfang und am Ende des Werkes. Dort wird die „kapitalistische“, auf die Zukunft eingestellte Produktion als das Primäre, das Kapital selber als das Sekundäre — als „der Inbegriff der Zwischenprodukte, die auf den einzelnen Etappen des ausholenden Umweges zur Entstehung kommen“ — dargestellt; hier aber wird vielmehr zu dem älteren Begriff eines Subsistenz- oder Lohnfonds zurückgekehrt, wodurch das Kapital wiederum als das Primäre, die kapitalistische Produktion hingegen als das Sekundäre aufgefaßt wird.

Ich dachte aber vor allem an die gleichfalls sehr verschiedenartige Behandlung von — was im Grunde ein und dasselbe Problem ist: die Entstehung des Zinses am produktiven Kapital, einmal im vielumstrittenen, alles eher als leichtfaßlichen „Dritten Grunde“, dann im Abschnitt über „Die Zinshöhe im Marktverkehr“²⁾, an dessen genialer Gestaltung und überzeugender Kraft nur ganz wenige Kritiker etwas auszusetzen gehabt haben.

Meine Frage schien ihn nicht zu überraschen, aber seine Antwort darauf hat allerdings mich sehr überrascht. Er sagte nämlich einfach, daß er aus äußeren Gründen mit der Drucklegung seines Buches in der Originalauflage so sehr eilen mußte, daß die erste Hälfte des Manuskripts sich schon in der Druckerei befand, ehe er noch die zweite Hälfte desselben fertiggeschrieben hatte. Dies hätte ihn in der Tat noch in der letzten Stunde vor Schwierigkeiten theoretischer Art gestellt, so z. B. wollten in den bekannten Tabellen des erwähnten Abschnittes „Zinshöhe im Marktverkehr“ die Zahlen gewisser Kolumnen doppelt so hoch werden, als sie nach seinem Gefühl sein sollten, bis endlich die glückliche Idee von der sogenannten Staffelung der Produktion alles in Ordnung brachte. (Das hiehergehörige Stück der dritten Auflage ist ein Einschiebsel.)

Wenn diese seine Äußerung von mir richtig aufgefaßt und wiedergegeben ist, dürfte sie vieles erklären, denn bei einer solchen Arbeitsweise ist es wohl unvermeidlich, daß sich Diskrepanzen und Widersprüche größerer oder geringerer Bedeutung gegen den Willen des Autors hie und da einschleichen. Alles aber spricht dafür, daß BÖHM-BAWERK die ursprüngliche Redaktion des Buches nicht von Anfang an als definitiv betrachtete; noch im kurzen Vorwort der

¹⁾ Dies ist die letzte Arbeit des am 3. Mai 1926 verstorbenen schwedischen Nationalökonom (Anmerkung des Herausgebers).

²⁾ III, Abschnitt II, des (jetzigen) IV. Buches.

(unveränderten) zweiten Auflage spricht er von der künftigen „Wiederaufnahme“ seines Planes, „die positive Theorie einer eingehenden, mit ihrer Ausgestaltung verbundenen Bearbeitung zu unterziehen“, an dem er festzuhalten erklärt¹⁾.

Daraus wurde aber nichts. Während langer Jahre war er durch staatsmännische Pflichten überhaupt verhindert, Hand an das Werk zu legen — die zweite Auflage ist bekanntlich nur ein unveränderter Abdruck der ersten —, und als er schließlich gegen Ende seines Lebens an die Ausgestaltung des definitiven Textes schritt, hatte sein Buch schon seit so langer Zeit im wahren Mittelpunkt der wissenschaftlichen Diskussion gestanden, daß es, wie ich vermute, eine Art Ehrensache geworden war, nichts oder doch nur das Allernötigste darin zu verändern, sonst aber das Buch im Guten und Bösen, so wie es nun einmal geschrieben war, stehen zu lassen.

Er ging darin so weit, daß er die stark angefochtenen Tabellen des „Dritten Grundes“ und besonders diejenigen auf S. 463 ff. (der dritten Auflage) unverändert ließ²⁾, obschon er in seiner Polemik mit FISHER (Exkurs XII, S. 374) gestehen muß, daß sie in ihrer damaligen Form „nicht beweiskräftig seien“. Ob er sich, wie er behauptet, dieses Umstandes schon von allem Anfang an bewußt war und die betreffenden Tabellen nur als „recht illustrationskräftig“ damals aufstellte? Auch letzteres ist übrigens nicht zutreffend; die Ziffern sind vielmehr schlecht gewählt. Sieht man nämlich einsteilen von der Mehrergiebigkeit der Produktionsumwege, somit vom Dritten Grund, gänzlich ab, mit anderen Worten, läßt man in der Tabelle sämtliche Zahlen der zweiten Kolumne gleich groß werden, so würde sich durch die alleinige Wirkung der beiden ersten „Gründe“ die Wertüberlegenheit des diesjährigen über den nächstjährigen Arbeitsmonat offenbar durch das Verhältnis 5 : 3,8 ausdrücken lassen; kommt aber der dritte Grund hinzu, so wird sie vielmehr mit dem Verhältnis der beiden Wertmaxima $840 : 720 = 7 : 6$ übereinstimmen. Nun ist aber 7 : 6 kleiner als 5 : 3,8, folglich würde — ich weiß nicht, ob irgendein Kritiker dies bemerkt hat — das Auftreten des dritten Grundes an sich sogar eine Verkleinerung des Agios bewirken, das durch die anderen beiden Gründe hervorgerufen war — was ja ganz paradox erscheint.

Natürlich ist es sehr leicht, die Ziffern derart abzuändern, daß das Verhältnis der beiden Wertmaxima umgekehrt größer ausfällt als das Sinken des perspektivisch verkleinerten Grenznutzens während des ersten Jahres; dann ist es klar, daß der Dritte Grund, wie er von BÖHM-BAWERK konstruiert ist, jedenfalls etwas zur tatsächlichen Gestaltung des Agios zwischen dem Wert der beiden Arbeitsmonate beigetragen haben muß.

Zum Überfluß hat BÖHM-BAWERK in seiner Polemik gegen FISHER (Exkurs XII, S. 377 ff.) neue Tabellen aufgestellt, welche zeigen, daß in Abwesenheit des dritten Grundes die beiden übrigen Gründe unter Umständen überhaupt kein Agio bewirken würden, sondern ein solches nur mit dem Auftreten des dritten Grundes einsetzt. Die beiden ersten Gründe sind aber auch in diesen Fällen immer noch vorhanden, obgleich sie erst in den späteren Jahren wirksam werden; die neuen Versuche BÖHM-BAWERKS, eine agiogestaltende Wirksamkeit

¹⁾ In einem Brief an mich vom Jahre 1893 spricht er schon von der „Selbstkritik, die er niemals aufgehört hätte an seinem eigenen Werke zu üben“. Es wäre überaus interessant, zu wissen, welche Punkte ihm damals vorschwebten, denn man muß zugestehen, daß sehr wenige Spuren einer eigentlichen Selbstkritik in seinen späteren Schriften erhalten sind.

²⁾ Um dem Leser das Nachschlagen zu ersparen, drucke ich die erste der fraglichen Tabellen unten ab, während ich sonst BÖHM-BAWERKS einschlägige Schriften als bekannt voraussetze.

sogar des dritten Grundes allein ohne Beihilfe der anderen beiden hervorzu-demonstrieren, verstehe ich nicht.

BORKIEWICZ und IRVING FISHER gehen deshalb meines Erachtens allerdings zu weit, wenn sie dem dritten Grund BÖHM-BAWERKS jede selbständige Wirk-samkeit absprechen und dessen Aufstellung geradezu als eine Selbsttäuschung des Verfassers bezeichnen. Demgegenüber hat, wie mir scheint, BÖHM-BAWERK in dem mühsam ausgearbeiteten, fast 100 Seiten füllenden Exkurs XII seine logische Ehre gerettet. Einen Zirkelschluß begangen zu haben, diesen in der nationalökonomischen Literatur so überaus häufigen Fehler, dürfte ihm nicht zum Vorwurf gemacht werden können.

„Ein im Jahre 1909 verfügbarer Arbeitsmonat ergibt

für die Wirt-schaftsperiode	Zahl der Produkt-einheiten	Wahrer Grenznutzen der Einheit	Perspektivisch reduzierter Grenznutzen	Wertsomme des gängen Produktes
1909	100	5	5	500
10	200	4	3,8	760
11	280	3,3	3	840
12	350	2,5	2,2	770
13	440	2,2	2	800
14	400	2,1	1,8	720
15	470	2	1,5	705
16	500	1,5	1	500

Die dritte Kolumne bezieht sich auf den sogenannten Ersten Grund (Bedarfs- oder Versorgungsmoment), die vierte Kolumne auf den Zweiten Grund (sub-jektive Unterschätzung der Zukunft), welche beide hier nicht weiter diskutiert werden sollen.

Für den nächstjährigen, im Jahre 1910 verfügbaren Arbeitsmonat gilt ein ähnliches Schema, in welchem die erwähnten beiden Kolumnen gänzlich unverändert, die Zahlen der zweiten Kolumne dagegen eine Stufe nach unten verschoben werden (die letzte Zahl fällt dabei aus), die fünfte Kolumne endlich, die durch Multiplikation der zweiten und der vierten entsteht, bekommt ganz andere Zahlen, von denen die größte im sechsten Jahre, 1914, erscheint, und zwar mit 720 beziffert wird.

Immerhin aber bleibt der dritte Grund wenig befriedigend; er wirkt auf den Leser eher verwirrend als aufklärend. Erstens, in welchem Verhältnis steht er eigentlich zu den beiden übrigen Gründen? BÖHM-BAWERK antwortet ohne Zögern (S. 475 ff.): die beiden ersten Gründe „akkumulieren ihre Wirkungen, die Mitwirkung des dritten Momentes dagegen geschieht nicht durch Kumulierung, sondern durch Alternierung“ usw. Das erste ist unzweifelhaft richtig, aber wie könnte ein Moment, das tatsächlich nur in Verbindung mit einem (oder einigen) anderen in Funktion tritt, mit diesem oder diesen alternierend gezeigt werden? Wenn BÖHM-BAWERK dies zeigen will, vergißt er meines Erachtens seine eigenen Voraussetzungen. Er spricht (S. 476) von „der Einschlagung einer einjährigen Produktionsmethode“ mit Hilfe des gegenwärtigen Arbeitsmonats, während der nächstjährige Arbeitsmonat zu „unergiebigem Augenblicksproduktion verwendet wird“, als ob dies eine abgemachte Sache wäre, und scheint nicht mehr daran zu denken, daß die Bemessung der Länge der geeignetsten Produktionsperiode in beiden Fällen durch das Zusammenwirken aller drei Momente oder „Gründe“ geschehen sollte.

Noch geheimnisvoller erscheint das Verhalten des dritten Grundes zu den späteren Ausführungen BÖHM-BAWERKS, wo sowohl die Länge der Produktions-perioden wie die Höhe des Agios oder Zinses durch die relative Größe des Kapitals

bestimmt werden. Schon in der unmittelbaren Fortsetzung seiner Betrachtungen über den dritten Grund (S. 472) spielt BÖHM-BAWERK plötzlich auf diesen Saiten auf. Er spricht von Leuten, die schon „einen gewissen Gütervorrat“ (und somit Unterhalt für mehrere Arbeitsmonate oder -jahre) besitzen. „Reicht ihr Gütervorrat zur Subsistenz für drei Jahre, so können sie ihre Produktivmittel in einem durchschnittlich dreijährigen Produktionsprozeß verwerten. Stellt man ihnen nun noch eine weitere Jahresrate an gegenwärtigen Subsistenzmitteln zur Verfügung, so können sie die durchschnittliche Produktionsperiode von drei auf vier Jahren verlängern“ usw.

Das mag wahr sein, obgleich „können“ natürlich nicht mit „werden“ synonym ist — bei spartanischester Lebensweise würden meine Mittel vielleicht für drei Jahre aushalten, das wird mich nicht ohne weiteres bewegen, eine dreijährige Produktionsperiode einzuschlagen —, aber wie reimt sich diese ganze Anschauungsweise mit dem Ergebnis der oben erwähnten Tabellen, nach welchem der gegenwärtige Arbeitsmonat in einen nur zweijährigen, der alternativ zur Verfügung stehende dagegen in einen vierjährigen Produktionsprozeß investiert werden sollte, während von der etwaigen Größe des Kapitals überhaupt nicht gesprochen wird?

Es muß also doch irgendein Fehler, sei es auch nur didaktischer oder darstellerischer Art, unterlaufen sein. Nach vielem Grübeln bin ich zu der Ansicht gekommen, daß dieser Fehler in einer naheliegenden aber doch folgenschweren Verwechslung liegt. BÖHM-BAWERK verwechselt, wie mir scheint, das Resultat einer Produktionsperiode gewisser Länge — oder vielmehr den Anteil dieses Resultats, der sich auf den fraglichen Arbeitsmonat belaufen würde — mit dem höchstmöglichen Ertrag, der sich mit Hilfe dieses Arbeitsmonats in dem betreffenden Zeitraum überhaupt erzielen läßt. Das ist aber nicht dieselbe Sache, sondern kann unter Umständen zwei ganz verschiedene Dinge bedeuten, indem dieselbe Spanne Zeit oft mit größerem Erfolg durch mehrere kürzere Produktionsperioden als durch eine einzige längere erfüllt wird. In Zusammenhang hiemit steht die Eigentümlichkeit BÖHM-BAWERKS, den Genuß der Früchte einer Ersparnis stets in einen einzigen Zeitpunkt der Zukunft zu verlegen, während doch im allgemeinen unsere Ersparnisse, groß oder klein, geeignet sind, unsere ganze Zukunft zu bereichern¹⁾.

¹⁾ Ein in vieler Hinsicht besseres Beispiel hat BÖHM-BAWERK in der dritten Auflage, eine Idee von JOHN RAE aufnehmend, vorgeführt. Mit einer gewissen Arbeitsmenge, sagen wir A, kann ich ein Haus erbauen, das meinen Bedürfnissen entspricht, aber von so gebrechlicher Konstruktion, daß es voraussichtlich nur 30 Jahre dauern wird. Steht mir nach den 30 Jahren eine neue Arbeitsmenge A zur Verfügung, so kann ich damit ein neues Haus ebenfalls von 30jähriger Dauer errichten, so daß mir Obdach für insgesamt 60 Jahre gesichert ist. Wenn ich aber schon in der Gegenwart über eine Arbeitsmenge — nicht etwa von 2 A, sondern nur — von $1\frac{1}{2}$ A verfüge, werde ich annehmbarerweise dem Haus eine so feste Konstruktion geben können, daß es 60 Jahre lang dauern wird. In meiner gegenwärtigen Lage, d. h. wenn ich schon über die Arbeitsmenge A verfüge, wird mir also das Zukommen in der Gegenwart von $\frac{1}{2}$ A dieselbe Bedeutung haben wie dasjenige von A nach 30 Jahren. Es wäre meines Erachtens Pedanterie, nicht zugeben zu wollen, daß das betreffende Agio hier unmittelbar aus der technischen Überlegenheit der gegenwärtigen Produktionsmittel entsteht — was natürlich nicht hindert, daß die jeweilige Größe des Kapitals, die Schnelligkeit seiner Zunahme usw., und somit letzter Hand die Zinsrate von den ersten und zweiten Gründen BÖHM-BAWERKS regiert werden.

Ich werde dies alles und die Folgen davon in zwei — allerdings nur erdachten — Beispielen zu zeigen versuchen, die zugleich den didaktischen Vorteil bieten, daß der etwas nebelhafte Begriff der Produktions- oder Investitionsperiode eine konkrete Bedeutung erhält, indem die von BÖHM-BAWERK bei Besprechung des dritten Grundes sehr im Dunkel gelassene Frage der „Werkfortsetzung“ gänzlich wegfällt. Es wird nämlich in beiden Fällen vorausgesetzt, daß die nötige Arbeit gleich am Anfang der Produktions- oder Investitionsperiode verrichtet wird und sodann während des Restes derselben das Rohprodukt einfach dem wohlthätigen Einfluß freier Naturkräfte überlassen wird.

Das einfachste Exempel dieser Art liefert bekanntlich die bessernde Lagerung gewisser Waren, vor allem des Weines.

Nehmen wir denn an, ein Kolonist in irgendeiner Gegend geeigneten Klimas baue jährlich etwas Wein, aber nur für seine eigene Konsumtion oder diejenige seiner Familie. Wegen Unkenntnis der Tatsache, daß der Wein sich durch Aufbewahren sehr verbessern würde, konsumiert er, wollen wir annehmen, seinen ganzen Vorrat noch im Jahre nach der Weinernte als Most oder als „Heurigen“. Jetzt bekommt er aber die nötigen Kenntnisse über Methode und Zweck der Weinlagerung und faßt deshalb den Beschluß, einen Teil, sagen wir 10 Liter, seines jetzigen Vorrates sich vom Mund abzusparen, um ihn für die Zukunft aufzubewahren. Für welche Zukunft? Die Qualität des Weines steigt, wollen wir annehmen, wengleich in abnehmender Skala bis zum zwanzigsten Jahre. Laut BÖHM-BAWERK würde er dann prima facie das zwanzigjährige Liegenlassen des Weines als die ergiebigste „Produktionsperiode“ vorziehen, und was ihn in Wirklichkeit dazu bewege, eine jedenfalls etwas kürzere „Periode“ einzuschlagen, sei lediglich die mehrerwähnte (berechtigte oder unberechtigte) Unterschätzung zukünftiger Bedürfnisse, im Vergleich mit denjenigen der Gegenwart (oder der nächsten Zukunft). Ist dies richtig gedacht? Kaum. Ich wage zu behaupten, daß der Mann, sogar wenn er die Weingenüsse der Zukunft oder wenigstens der nächsten zwanzig Jahre voll einschätzt, dennoch unter den gegebenen Umständen die 10 Liter Rohwein lediglich auf ein Jahr bewahren und dann austrinken wird. Denn wenn er dies tut, bekommt er ja für das nächste Jahr ein Plus von 10 Liter (einjährigem) Wein und wird dadurch in Stand gesetzt, ohne irgendwelche neue Aufopferung 10 Liter Rohwein von der Ernte dieses Jahres für das folgende Jahr beiseite zu legen. Ebenso im dritten Jahre und so fort. Mit anderen Worten: durch das alleinige Opfer des gegenwärtigen Jahres, gleichsam als fortlaufende Frucht desselben oder ewigen Zins dieses Kapitals, bekommt er den Vorteil, für alle Zukunft und insbesondere für die nächsten zwanzig Jahre jedes Jahr 10 Liter einjährigen Weines statt nur Heurigen trinken zu dürfen. Dieser Vorteil muß doch annehmbarerweise den einmaligen Genuß von 10 Litern noch so schmackhaften zwanzigjährigen Weines (statt heurigen) weit überwiegen¹⁾.

Der Unterschied des Genusses von einjährigem bzw. nulljährigem Weine bildet, wie gesagt, den jährlichen Zins für das einmal geopferte Kapital

¹⁾ Logischerweise muß dies zutreffen, und zwar für jede Zeitperiode, auch innerhalb der 20 Jahre, sobald die sukzessiven Qualitätsverbesserungen des Weines als abnehmende Serie angenommen werden. Denn n-mal das erste und größte Glied der Serie muß notwendig größer sein als die Summe der ersten n Glieder. Jene Quantität aber bezeichnet eben die Genüsse des einjährigen Weines (statt Heurigen), während n Jahre, diese wiederum den einmaligen Genuß n-jährigen Weines (statt Heurigen) während des n-ten Jahres. Der folgende Zeitraum, und insbesondere die Zeit nach zwanzig Jahren, kann natürlich als beiderseits gleich einfach eliminiert werden.

und dieser stimmt mit dem Agio zwischen den gegenwärtigen und den nächstjährigen Produktionsmitteln, verkörpert in je einer Flasche Rohwein, überein. Auch mit Hilfe einer nächstjährigen Flasche Rohwein, die er für das zweitnächste Jahr aufbewahrt, kann er sich denselben Genuß für alle Zukunft verschaffen, nur nicht für das nächste Jahr; nach Tilgung der gleichen Termine bleibt somit der Genuß einer Flasche einjährigen (statt nulljährigen) Weines für das nächste Jahr¹).

Schließlich kann das betreffende Agio noch aus einem dritten Gesichtspunkt heraus betrachtet werden. Fragt man sich nämlich, weshalb der Mann nur 10, nicht etwa sogleich 20 oder 30 Liter für die Zukunft erspart, so wird die Antwort natürlich sein, daß er dadurch den für den jetzigen Konsum noch verfügbaren Vorrat zu sehr verkleinern würde. Mit anderen Worten: Der konsumtive Genuß der „letzten“ Flasche heurigen Weines wird den sämtlichen Vorteilen der „letzten“ der zehn für die Zukunft aufbewahrten Flaschen eben gleich kommen und somit auch dasselbe Übergewicht an Wert wie dieser über eine Flasche nächstjährigen Rohweins aufweisen, nicht aber, weil sie einen früheren, sondern weil sie als Teil eines schon geschmälerten Vorrats einen größeren Genuß bereitet als die nächstjährige Flasche Rohwein, welche unseren Voraussetzungen gemäß einem Vorrat normaler Größe angehört. Der „erste Grund“ BÖHM-BAWERKS, das Versorgungsmoment, tritt somit allerdings auch ins Spiel, und zwar notwendigerweise, allein nicht als primäre, sondern als sekundäre Erscheinung oder, wie sich BÖHM-BAWERK gegen FISHER ausdrückt: „Hiemitt fängt der Prozeß des Wertvorzuges gegenwärtiger Produktionsmittel über künftige nicht an, sondern damit hört er (vorläufig) auf.“

Aber ein Agio von dieser Höhe wird nicht lange bleiben. Der Mann ist ja fortwährend in der Hauptsache auf die Konsumtion heurigen Weines angewiesen und kann sich nur ausnahmsweise des Genusses des einjährigen Weines erfreuen. Um diesen Vorteil zu erweitern, wird er sicher bereit sein, sich nach und nach, vielleicht schon im nächsten Jahre, einem neuen Opfer von, sagen wir 10 Liter Rohwein zu unterwerfen, wodurch er in die Lage kommt, künftig jedes Jahr 20 Liter einjährigen statt heurigen Weines zu trinken²) usw. Schließlich erreicht er den Punkt, wo er nur einjährigen Wein konsumiert und die ganze Ernte des laufenden Jahres regelmäßig für den Konsum des nächsten Jahres aufbewahrt. Dann verändert sich auf einmal die ganze Sachlage. Eigentlich wäre dann das Agio zwischen gegenwärtigen und künftigen, sei es Konsumtions-, sei es Produktionsgütern, schon auf Null gesunken, was nicht wundernehmen

¹) Man bemerke, daß es sich hier um eine Serie wirklicher, nacheinander erscheinender, nicht etwa wie in BÖHM-BAWERKS Schema gedachter, alternativ eintretender Genüsse handelt. Natürlich werden jene Genüsse vom gegenwärtigen Gesichtspunkt aus früher oder später perspektivisch verkleinert, und zwar so stark, daß sie eine konvergente Serie bilden, deren endliche Summe den Wert des Produktionsmittels eben ausmacht.

²) Streng genommen, werden ihm die folgenden Ersparungen nicht dasselbe Opfer kosten wie im ersten Jahre bzw. überhaupt kein wirkliches Opfer. Denn da ihm der Genuß von 10 Liter einjährigem Wein denjenigen von, sagen wir, 15 Liter Rohwein aufwiegt, wird er z. B. im zweiten Jahre nicht nur 10, sondern 15 Liter Rohwein abseitslegen können und doch einen normalen Weinkonsum übrigbehalten. Darüber wird er aber im zweiten Jahre rationellerweise annähernd dieselbe Motivation für ein neues, wirkliches Sparopfer haben wie im ersten Jahre.

Übrigens pflegen ja unsere Sparpläne gewöhnlich nicht nur ein Jahr, sondern mehrere nachfolgende Jahre zu umfassen. Dies zu berücksichtigen, würde jedoch ein zu verwickeltes und zugleich unbestimmtes Problem bilden, um hier untersucht werden zu können.

kann, da ja, insoweit eine nur einjährige Produktionsperiode eingeschlagen ist, die Produktion schon mit Kapital vollgesättigt wäre. In der Tat, wenn ihm von irgendeinem Nachbar jetzt angetragen wird, eine Flasche Rohwein gegen eine Flasche der nächstjährigen Ernte zu vertauschen, so wird dies, wie man leicht sieht, für ihn nur die Bedeutung haben, daß er eventuell für den nächstjährigen Konsum eine Flasche weniger, für den zweitnächstjährigen eine Flasche mehr (und zwar in beiden Fällen einjährigen Weines) zu verzehren habe, was keinen irgendwie beträchtlichen Unterschied machen kann.

Jetzt aber schlägt die Stunde des zweijährigen Weines. Um weiterzukommen, muß er jetzt einen Teil der Weinernte auf zwei Jahre aufbewahren, d. h. den betreffenden Wein erst im zweitnächsten Jahre konsumieren. Dadurch hebt sich wiederum das Agio, nicht aber auf seine anfängliche Höhe: den Qualitätsunterschied des null- bis einjährigen, sondern, wie man leicht nachweisen kann, nur auf den voraussichtlich etwas kleineren Unterschied des ein- bis zweijährigen Weines¹⁾. Zugleich wird die „Kapitalbildung“, die sukzessiven Ersparnisse, schon deshalb immer umso langsamer vor sich gehen, als der Qualitätsunterschied der sukzessiven Jahrgänge des Weines und damit die Verlockung zu neuen Ersparnissen immer kleiner wird. Dazu tritt aber in Wirklichkeit die perspektivische Unterschätzung der Zukunft, BÖHM-BAWERKS zweiter Grund, welcher, sich mit dem ersten Grund akkumulierend, sich den neuen Ersparnissen widersetzt und sie schließlich zum Stillstand bringt, wahrscheinlich lange, bevor die höchstmögliche Qualität des Weines erreicht wird.

Wenn man den „Dritten Grund“ in dieser oder ähnlicher Weise auffaßt, bekommt er, wie mir scheint, eine wirklich selbständige Stellung den beiden anderen Gründen gegenüber, so daß man diese auch wegdenken kann, d. h. den ersten nur insoweit erhalten, als er eben durch die Sparwirksamkeit, und zwar als Reaktion gegen diese, ins Leben gerufen wird, die Wirksamkeit des zweiten Grundes aber in die fernere, für das Ausmaß der Produktionsperiode nicht entscheidende Zukunft verlegen kann, ohne daß deshalb das Agio verschwinden würde.

Zugleich bekommen die Ergebnisse der geschlossenen individuellen Wirtschaft eine direkte Analogie zu denjenigen des offenen Kapital-Arbeitsmarktes, wie sie in musterhafter Weise von BÖHM-BAWERK zuletzt geschildert wurden. Die Ergiebigkeit der Produktionsumwege liefert sozusagen das Material des Kapitalzinses, nämlich am wahren produktiven Kapital — zum Unterschied vom Darlehenskapital bei Konsumtividarlehen. Die Länge der tatsächlich eingeschlagenen Produktionswege aber sowie die Höhe des Kapitalzinses oder des Agios werden in erster Linie nicht etwa durch den Einfluß des ersten und zweiten Grundes, sondern einfach durch die relative Größe des Kapitals geregelt. Die jeweilige Größe des Kapitals sowie die Schnelligkeit ihrer Zunahme oder eventuellen Abnahme, das freilich hängt mit den beiden ersten Gründen BÖHM-BAWERKS eng zusammen, was auch BÖHM-BAWERK natürlich nie geleugnet hat. (Die Analogie ist aber nicht vollständig.)

Wenn die Geduld des Lesers nicht ganz erschöpft ist, möchte ich ihm noch ein Beispiel vorführen, das in gewisser Hinsicht noch lehrreicher und mit den Voraussetzungen BÖHM-BAWERKS mehr kongruent erscheint. Es ist leider nur eine Robinsonade; von den sattsam bekannten „Netz und Boot“, die übrigens

¹⁾ Daß das Agio sich in diskontinuierlichen Sprüngen bewegt, hängt natürlich damit zusammen, daß eben die Produktion des Weines diskontinuierlich ist, d. h. in einjährigen Etappen vor sich geht. Übrigens ist zu bemerken, daß unser gedachter Wirtschaftler als gleichzeitiger Arbeiter und Kapitalist hier keinerlei persönliches Interesse an dem Steigen oder Sinken des Agios haben kann.

in die BÖHM-BAWERKSche Schablone nicht recht passen, wird jedoch kein Gebrauch gemacht.

Robinson auf seiner Insel hat bis jetzt durch Einsammeln von Früchten und Wurzeln, primitivem Fischfang usw. ein kümmerliches Leben von Tag zu Tag gefristet. Schließlich hat er doch so viel Lebensmittel zusammengebracht, daß er davon nach seiner gewohnten Lebensweise einen ganzen Monat hindurch leben kann. Er kann sich jetzt eine langersehnte Ruhezeit gönnen, ist aber auf die Zukunft wohl bedacht und zieht es deshalb vor, auch während dieses Monats zu arbeiten, und zwar mit Aufhacken einer kleinen Ackerfläche in der Nähe seiner Hütte, welche Fläche er dann mit wilden Getreidekörnern besäen will, die er auf seinen Streifzügen gefunden hat. Es stehen ihm dabei, wollen wir annehmen, mehrere Sorten solcher Körner zur Verfügung, von welchen je eine die folgende Eigenschaft besitzt: Die erste Sorte wird nach einem Jahre reif. Die zweite Sorte erfordert zwei Jahre für ihre Reife, liefert aber dann eine größere (einmalige) Ernte; die dritte Sorte braucht sogar drei Jahre, um reif zu werden — ob es solche Gräser in der Natur gibt, weiß ich freilich nicht —, ihr Ertrag ist aber noch größer als derjenige der zweiten Sorte usw. Gemäß den Zahlen in der oben abgedruckten Tabelle nehmen wir an, daß der Ertrag seiner bisherigen Arbeit und somit sein gewohnter Unterhalt während eines Monats mit 100, die Erträge der verschiedenen Kornsorten mit 200 bzw. 280 und 350 zu bezeichnen seien. Das Entscheidende ist, daß sie nicht proportionell der Zeit und somit der Länge der Produktionsperioden, sondern etwas langsamer anwachsen.

Welche Kornsorte wird er denn erwählen? Nach BÖHM-BAWERK würde er, falls keinerlei Unterschätzung der Zukunft dazwischenträte, jedenfalls die längste und ergiebigste Produktionsperiode, somit jedenfalls die dreijährige, bei subjektiver Unterschätzung der zukünftigen Bedürfnisse aber vielleicht die zweijährige wählen. Aber nein! In der angenommenen Lage wird er vielmehr unter allen Umständen die einjährige Sorte benützen. Denn sogar, wenn er erst in dem zweitnächsten bzw. drittnächsten usw. Jahre die Früchte seines Arbeitsmonats zu genießen beabsichtigt, wird er mehr gewinnen durch die Einschlagung von zwei bzw. drei oder mehr aufeinanderfolgenden einjährigen Produktionsperioden (mit Hilfe der einjährigen Kornsorte) als durch direkte Einhaltung einer zwei- bzw. dreijährigen Periode (mit Hilfe der zwei- oder dreijährigen Kornsorte). Im ersten Falle bekommt er schon im nächsten Jahre den Unterhalt — nach seiner gewöhnlichen Lebensweise — von zwei Monaten und setzt dabei zwei Arbeitsmonate frei, die er sonst zur mühsamen und doch unergiebigem Ansammlung von Nahrungsmitteln verwenden mußte; mit diesen beiden Arbeitsmonaten kann er dann die doppelte Ackerfläche bestellen und somit für das zweitnächste Jahr vier und nicht nur — wie bei Benützung des zweijährigen Kornes — 2,8 Arbeitsmonate freistellen und ebenso im drittnächsten Jahre den Unterhalt von 8 und nicht nur 3,5 Monaten bekommen usw., immer nach Maßgabe seiner bisherigen Lebensführung.

Er wird sich also zunächst nur der einjährigen Kornsorte bzw. Produktionsperiode bedienen. Wenn er will, kann er natürlich alle beide der im nächsten Jahre freigestellten Monate dem Müßiggang widmen, dann hat er Kapital sowohl als Zinsen durchgebracht und alles ist aus — etwa wie wenn der Weinbauer im vorigen Beispiele im zweiten Jahre das Plus von 10 Liter Wein neben seinem gewöhnlichen Vorrate hätte verzehren wollen. Zieht er aber — wie dieser — vor, nur die „Zinsen“ zu verzehren und das „Kapital“ weiterzuinvestieren, so kann er sich, wie man leicht sieht, für alle Zukunft je einen arbeitsfreien Monat im Jahre verschaffen, während er sonst auf etwa demselben Fuße wie

früher leben muß. Der jährliche Zins seines einmal aufgeopferten „Kapitals“ beträgt somit nicht weniger als 100 %, und daß dies mit dem Agio zwischen dem gegenwärtigen und einem nächstjährigen Arbeitsmonat übereinstimmt, geht ohneweiters daraus hervor, daß der erstere durch die Produktion sozusagen in zwei nächstjährige Monate verwandelt wird.

Er kann aber auch sowohl Kapital wie Zinsen — und vielleicht noch eine Kleinigkeit dazu — für die Zukunft aufbewahren wollen; dann tritt der oben geschilderte Vorgang ein, er wird sukzessive — und in der Tat sehr bald — ganz und gar zur landwirtschaftlichen Produktion übergehen — unter gänzlichem Verlassen des Umherstreifens — und zwar so, daß er sich entweder für sechs Monate des laufenden Jahres seinen gewöhnlichen Unterhalt für das ganze folgende Jahr sichert, oder auch so, daß er acht, zehn oder, sagen wir, noch immer alle zwölf Monate des Jahres arbeitet, um sich für das nächste Jahr sowohl eine reichlichere als auch schmackhaftere Nahrung — kurzum den doppelten Unterhalt gegen früher — verschafft.

Zugleich ist jetzt das Agio zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern auf Null gesunken, was ihm übrigens an sich nichts bedeutet, da bei ihm die Rollen des Kapitalisten und des Arbeiters vereinigt sind, nicht wie auf dem Markte der Verkehrswirtschaft separat erscheinen. Mit einem Arbeitsmonat bekommt er freilich noch immer 200 Stück Produkte, aber da dies jetzt seinen Unterhalt für einen Monat bezeichnet, kann er unter Beibehaltung der ganzjährigen Produktionsperiode mit einem diesjährigen Arbeitsmonat lediglich einen nächstjährigen Arbeitsmonat freisetzen, fürs zweitnächste Jahr somit auch nur 200 Stück bekommen.

Jetzt aber schlägt die Stunde für die zweijährige Periode. Wenn er nun einen (kleinen) Teil der jährlich bestellten Ackerfläche mit zweijährigem Korn besät, so wird er in einem Arbeitsmonat fürs zweitnächste Jahr 280 Stück erzeugen und da sein gewohnter Unterhalt während eines Monats jetzt 200 Stück beträgt, so kann er also im zweitnächsten Jahr 1,4 Arbeitsmonate freisetzen. Das jetzige Agio beträgt mithin 40 % für zwei Jahre. Das einjährige Agio kann hier nicht direkt ermittelt werden, denn es bestimmt sich immer durch das neu hinzutretende Kapital und dieses wird nunmehr in zweijähriger Investition angebracht werden. Durch den Wettbewerb auf dem Markt aber würde es sich natürlich auf beiläufig 20 % stellen.

Durch fortgesetztes Ersparen kommt unser Robinson früher oder später in die Lage, nur zweijähriges Korn zu säen, mit anderen Worten, seine Arbeit des laufenden Jahres insgesamt für die Konsumtion des zweitnächsten Jahres zu investieren. Sein Kapital ist jetzt verdoppelt worden, indem jedesmal 24 Monate vorgetaner Arbeit (statt nur 12) im Boden liegt. Sein monatlicher Unterhalt erreicht das Maß von 280 Stück, das Agio freilich ist wiederum auf Null gesunken. Geht er aber jetzt zur dreijährigen Produktionsperiode (dreijähriges Korn) über, so hebt sich das Agio auf einmal, wie man leicht sieht, zu $(350 - 280) : 280 = 25\%$ für drei Jahre oder beiläufig 8 % für nur ein Jahr.

Auch hier scheint somit die zins- oder agioschöpfende Kraft der Produktionsumwege nicht gut geleugnet werden zu können. Daß diese Kraft zugleich auf ihren eigenen Untergang hinarbeitet, indem sie zur Vergrößerung des Kapitals verleitet, ist eine ganz andere Sache, die aber von BÖHM-BAWERK nicht verneint, sondern mit größtem Nachdruck hervorgehoben wurde.

Überhaupt bin ich weit davon entfernt, die hier entwickelten Gedanken als völlig neu oder dem BÖHM-BAWERKSchen Lehrgebäude fremd darzustellen. Größtenteils finden sie sich schon in BÖHM-BAWERKS Buch, nur nicht immer in geeignetem Zusammenhange, vorgetragen und zuweilen mit etwas oberflächlichen

Räsonnements vermischt, die den Leser eher verwirren als aufklären. Es wird uns von einem Individuum gesprochen, das über einen „diesjährigen Arbeitsmonat“ verfügt, aber von den sonstigen Verhältnissen jenes Individuums erfahren wir nichts. Ist der fragliche Arbeitsmonat etwa der erste, der ihm für die Zukunftsproduktion überhaupt zugänglich ist, oder war er vielmehr schon lange in der Lage, seine gegenwärtige Arbeit größtenteils oder „durchschnittlich“ für eine mehr oder weniger entlegene Zukunft zu verwenden, während er in der Jetztzeit von den Früchten der vorgetanen Arbeit älterer Jahrgänge lebt? Dies hätte uns BÖHM-BAWERK sogleich sagen sollen; wenn er es getan hätte, wäre er meines Erachtens schon von Anfang an in die Bahnen hineingedrungen, die ihn später zur „Zinshöhe im Marktverkehr“ führen sollten.

Ich halte diesen Abschnitt für den wertvollsten und originalsten des ganzen Buches. Zwar sind die Keime davon schon bei JEVONS und sogar bei RICARDO vorhanden, aber zum ersten Male in der Literatur wird hier ein durchdachter Versuch gemacht, das alte Problem von dem Verhältnis zwischen Kapitalszins und Arbeitslohn unter beiderseitiger freier Konkurrenz in systematischer, wahrhaft geschlossener Form zu lösen. Daß diese Lösung nur hypothetisch unter stark vereinfachenden Annahmen überhaupt geschehen konnte, ist selbstverständlich — unter anderem wurde die Mitwirkung der nichtfreien Naturkräfte und mithin die Bodenrente gänzlich ausgeschaltet. Daß BÖHM-BAWERK zugleich, wie gesagt, von seiner ursprünglichen Kapitalsauffassung etwas abweichen mußte und das Kapital statt als aufgespeicherte Arbeit als eine gegebene Tauschwertsumme darstellte, war nicht ganz unbedenklich, mag aber der größeren Leichtfaßlichkeit wegen doch verziehen werden¹).

Wichtiger aber erscheint, daß die von BÖHM-BAWERK angenommene „einfachste Hypothese“ derart abstrakt ist, daß sie schwerlich auch nur als erste Annäherung an die Wirklichkeit gelten kann. Es gibt nur sehr wenige Fälle, wo ein durch Jahre fortgesetzter Produktionsprozeß in das einmalige Herstellen genußreifer Produkte ausmündet. Die typische Produktionsweise besonders in unseren Tagen besteht vielmehr im Zusammenwirken mehr oder weniger dauerhafter Kapitalgüter (Maschinen, Gebäude, Schiffe, Eisenbahnen usw.) mit menschlicher Arbeit bzw. Bodenleistungen. Der eigentliche Produktionsprozeß wird hier regelmäßig ziemlich kurz, manchmal so kurz, daß er neben der Lebenslänge der Maschinen und Gebäude vernachlässigt werden kann, so daß die Anteile am konsumreifen Endprodukt zwischen den Eignern des Kapitals und den damit kooperierenden Arbeitern (bzw. Bodenbesitzern) einfach nach den Regeln der Grenzproduktivität wie bei kapitalloser Produktion sich bestimmen. Aber diese Arbeiter machen nicht den ganzen vorhandenen Arbeiterstock aus. Andere Arbeiter sind, auch in einer stationären Gesellschaft, immerfort mit Erhaltung bzw. Erneuerung des stehenden Kapitals beschäftigt. Die Zahl dieser Arbeiter hängt natürlich von der Größe des Kapitals ab, aber nicht nur von dieser, sondern auch von der voraussichtlichen Lebenslänge der individuellen Kapitalgüter, und diese vorteilhafteste Lebenslänge der einzelnen Kapitalgüter hängt wiederum — etwa wie die Länge der vorteilhaftesten Produktionsperiode in BÖHM-BAWERKS Schema — von der Höhe der (für alle Arbeiter als gleich gedachten) Arbeitslöhne im Verhältnis zum Gebrauchswert der Kapitalgegenstände, somit von der schon erwähnten beiderseitigen Grenzproduktivität der Arbeit und der Kapitalstücke bei der schließlichen Herstellung konsumreifer Produkte

¹) In meinen gedruckten Vorlesungen, Bd. I (Fischer, Jena, 1913), habe ich dem ursprünglichen Gedanken BÖHM-BAWERKS, das Kapital als Zwischenprodukt (aufgespeicherte Arbeit) aufzufassen, etwas näher zu folgen versucht, als er es selber tut.

ab. Auch unter den denkbar einfachsten Voraussetzungen wird somit die Bestimmung der Zinshöhe bei gegebener Größe des Sozialkapitals durch eine ganze Reihe unbekannter, voneinander abhängiger Größen vermittelt werden, was natürlich die Aufstellung und „Lösung“ einer entsprechenden Zahl von selbständigen logischen Relationen oder „Gleichungen“ erfordert.

Offenbar steht diese Problemstellung in viel näherer Berührung mit der Wirklichkeit als die BÖHM-BAWERKSche Konstruktion; ihrer verwickelten Beschaffenheit wegen wurde sie bisher von den meisten Schriftstellern (den Verfasser eingeschlossen) nur ganz lose angedeutet, niemals im Detail behandelt — die WALRASSche Behandlungsweise läßt bekanntlich die ganze Frage von der verschiedenen bzw. veränderlichen Lebenslänge der Produktionsmittel außer Betracht.

Einem jüngeren schwedischen Nationalökonomem gebührt das Verdienst, dieses schwierige Problem in allen seinen Einzelheiten behandelt zu haben, und zwar fast durchgehend mit elementaren Betrachtungen wie bei BÖHM-BAWERK¹⁾. Es führt dies zu vielen sehr interessanten und auch überraschenden Ergebnissen. Unter anderem zeigt es sich, daß die landläufige, auch von BÖHM-BAWERK genehmigte Auffassung des Kapitals als vorgetane, aufgespeicherte Arbeit (nebst Bodenkräften) sich nicht ohne weiteres auf das feste Kapital anwenden läßt, indem die Amortisation des einzelnen Kapitalstückes hier eine mehr oder weniger konventionelle Angelegenheit bleibt, während in BÖHM-BAWERKS Konstruktion das betreffende Kapital oder der Kapitalsanteil stets auf einmal amortisiert wird, an und mit der Herstellung genußreifer Schlußprodukte. Es zeigt dies, wenn ich nicht irre, daß man in betreff des festen Kapitals sich nicht mit „statischen“ Verhältnissen, „gestaffelter“ Produktion usw. begnügen kann, sondern auch die „dynamische“ Vorgeschichte des fraglichen Kapitals berücksichtigen muß.

¹⁾ G. ÅKERMAN: Realkapital und Kapitalzins. Inauguraldissertation zur Erlangung der juristischen Doktorwürde (Stockholm, 1923, deutsch). In der Schw. Ekonomisk Tidskrift, 1923, habe ich teils eine ausführliche Besprechung von ÅKERMANS Arbeit geliefert, teils den Versuch gemacht, dasselbe Problem unter Anwendung gewöhnlicher mathematischer Hilfsmittel anzugehen.

Die Grundrente im System der Nutzwertlehre

Von

Franz X. Weiss

Professor an der deutschen Technischen Hochschule Prag

Vorbemerkung

Die Grundrente stellt sich in ihrer tauschwirtschaftlichen Erscheinungsform der unbefangenen Betrachtung als Preis für den Gebrauch des Bodens dar. Es sei vorläufig von dieser Begriffsbestimmung ausgegangen, die sich auch ADAM SMITH und RICARDO zu eigen gemacht haben, obwohl sie mit der Erklärung, die diese Autoren von der Grundrente geben, nicht ganz in Einklang zu bringen ist. Eine kurze Untersuchung über die zweckmäßigste Abgrenzung des Grundrentenbegriffes ist im letzten Abschnitt der vorliegenden Darstellung enthalten. Es ist klar, daß die Grundrente dort besonders auffällig wird, wo die Verpachtung des Bodens die Regel ist; ebenso klar aber ist, daß auch dort, wo der Grundeigner selbst den Boden bewirtschaftet und wo daher kein Preis für die Bodenbenützung gezahlt wird, die Rente erforderlichenfalls in der Wirtschaftsrechnung ihre Berücksichtigung finden muß.

Die Theorie der Grundrente hat zunächst auf die Werterscheinungen zurückzugehen, die hinter dem Preisausdruck der Rente stehen, und gelangt so zu einer allgemeinen Grundrentenlehre, die für jede Form der Wirtschaft gilt. Der Boden kommt vor allem als originärer Produktionsfaktor in Betracht, dient aber auch, wenngleich in weit geringerem Maße, als Gut des unmittelbaren Gebrauches. Soweit er Produktionsmittel — oder in der Verkehrswirtschaft Erwerbsmittel — ist, verkörpert sich sein Gebrauch, seine „Nutzung“, im Bodenertrag. Die allgemeinen Sätze der Rentenlehre gelten jedoch für jede Art der Bodenverwendung.

Im folgenden soll die Erklärung, welche uns die Nutzwertlehre vom Wesen der Grundrente gibt, den wichtigsten anderweitigen Auffassungen der Grundrente gegenübergestellt werden, soweit diese heute noch vertreten werden oder insofern noch an sie weiterbauend oder kritisch angeknüpft wird. Wenn hiebei des öfteren auf die Ansichten verschiedener Autoren Bezug genommen wird, so soll hiemit durchaus kein Beitrag zur Geschichte der Grundrentenlehre geliefert werden¹⁾. Die Übersicht ist weit davon entfernt, vollständig zu sein, sowohl was die Zahl der genannten Autoren anlangt, als auch hinsichtlich des Inhaltes ihrer Lehren. Es ist vielmehr bloß beabsichtigt, durch Hinweise auf typische Beispiele aus den Lehren einzelner Schriftsteller, die für die Entwicklung der Theorie von Bedeutung sind, die verschiedenen Auffassungen zu verdeutlichen und zu veranschaulichen.

¹⁾ Außer den allgemeinen dogmenhistorischen Werken wären hier zu nennen: das noch immer sehr brauchbare, auf RICARDOSCHER Grundlage stehende Buch von BERENS: Versuch einer kritischen Dogmengeschichte der Grundrente, 1868; ferner die in Betracht kommenden Partien aus DIEHL: Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu DAVID RICARDO, 3. Aufl., 1921, und OPPENHEIMER: DAVID RICARDOS Grundrententheorie, 1909.

1. Die Grundrente als Ergebnis der Produktivität des Bodens

Die Erklärung der Grundrente aus der Produktivität des Bodens kann als die „naive“ Rententheorie bezeichnet werden. Sie ist nicht grundsätzlich verfehlt; sie begnügt sich jedoch damit, auf den der Rentenerscheinung zugrunde liegenden natürlich-technischen Tatbestand hinzuweisen, ohne seine ökonomische Seite einer näheren Untersuchung zu unterziehen. Diese Auffassung ist vor allem bekanntermaßen den Physiokraten eigentümlich. Der Boden gewährt nach den Worten TURGOTS einen Teil seines Ertrages über die Bebauungskosten hinaus als „reines Geschenk“. Hiemit ist die unbezweifelbare Tatsache, daß bei der Urproduktion, im begrifflichen Gegensatz zur Stoffbearbeitung, der Wert der Bodenleistung in Form des Rohstoffes in das Produkt eintritt, richtig hervorgehoben, aber eben nur von der physisch-technischen Seite aus. Bei ADAM SMITH, dessen Rentenerklärung, wie seit RICARDO oft hervorgehoben worden ist, der Einheitlichkeit entbehrt und Widersprüche aufweist, finden sich an manchen Stellen verwandte Ansichten, die oft als physiokratische Vorurteile bezeichnet worden sind. Hieher gehört die These, daß der zur Nahrungsmittelerzeugung verwendete Boden deswegen eine Rente gewähre, weil er einen größeren Ertrag liefere, als zur Erhaltung der für seine Bestellung notwendigen Arbeit erforderlich sei. Nun ist zweifellos ein derartiges, die Unterhaltskosten der Bebauungsarbeit übersteigendes Ausmaß der Produktivität des Bodens eine unerläßliche Voraussetzung der ersten Anfänge der wirtschaftlichen (und sozialen) Entwicklung; es ist aber verfehlt, hier eine besondere Voraussetzung der Grundrentenbildung des der Nahrungsmittelerzeugung dienenden Bodens erblicken zu wollen¹⁾. Denn ein die Unterhaltskosten der Arbeit übersteigendes Maß der Ergiebigkeit ist, wenn diese als Wertergiebigkeit aufgefaßt wird, eine notwendige Bedingung nicht nur der Grundrentenentstehung auch in den anderen Zweigen der Bodenverwendung, sondern der Entstehung jedes „arbeitslosen Einkommens“, also auch von Kapital- und von Unternehmergewinn. Dieser Gedanke wurde in der Tat von J. ST. MILL gelegentlich ausgesprochen, von RODBERTUS aber als eine Stütze seiner Verteilungslehre verwendet. SMITH konnte dies nicht erkennen, da er eben nur die physische Produktivität im Auge hatte. Dieser Auffassung von der Rente begegnen wir bei SMITH überall, mit Ausnahme des Kapitels, wo er die Grundrente ex professo behandelt. So heißt es im 2. Kapitel des V. Buches: „Die Grundrente wird für den Gebrauch eines produktiven Gegenstandes gezahlt: der Boden, der sie zahlt, produziert sie. Die Häuserrente wird für den Gebrauch eines unproduktiven Gegenstandes gezahlt; weder das Haus noch der Boden, auf dem es steht, produziert irgendetwas.“

Die Zahl der Schriftsteller, welche die Grundrente mit der Produktivität des Bodens in Zusammenhang bringen, ist nicht gering. Doch werden diese Gedanken nur gelegentlich oder in Verbindung mit anderen Erklärungsprinzipien ausgesprochen. Es ist dies nicht zu verwundern; denn eine geschlossene Rententheorie auf dieser Grundlage kann ohne eine ausgebaute Nutzwertlehre nicht errichtet werden. Diese Richtung der Rentenlehre ist daher im Sande verlaufen; sie konnte sich gegenüber der Erklärung der Rente als Residuum der Bodenproduktion nicht behaupten.

¹⁾ Durch den Einwand, daß als weitere Voraussetzung der Rentenentstehung eine relative Knappheit des Bodens gegeben sein müsse, wird weder SMITH noch MALTHUS, der den in Rede stehenden Gedanken aufgenommen hat, getroffen. Denn dieser hat jenes Moment ausdrücklich angeführt; überdies gehen sowohl SMITH wie er von der Voraussetzung aus, daß sich die Nahrungsmittelerzeugung die entsprechende Nachfrage stets selbst schaffe.

2. Die Grundrente als Residuum

Dieser Auffassung der Rente, die gleichfalls an anschauliche, sich aus der Wirtschaftserfahrung ergebende Vorstellungen anknüpft, liegt folgender Gedanke zugrunde: Der Ertrag des Bodens muß jedenfalls die Bebauungskosten (mit Einschluß des normalen Profits) decken; wenn er diese Kosten übersteigt — was nicht der Fall sein muß —, so fällt der verbleibende Rückstand, der von den anderen Produktionsmitteln nicht in Anspruch genommen wird, dem Boden als Grundrente zu. Bei ADAM SMITH findet sich neben der Produktivitätstheorie auch diese Erklärung der Rente als Residuum. Während er auf der einen Seite den normalen Preis durch den Normalsatz von Lohn, Zins und Rente bestimmt sein läßt, erklärt er außerdem, im Widerspruch hiemit, die Rente nicht als Ursache, sondern als Wirkung des Preises und hebt nachdrücklich hervor, daß sich nicht immer eine Rente einstellen müsse, sondern nur dann, wenn der Produktpreis die Kosten der Bodenbearbeitung übersteigt.

Zum vollendeten Ausdruck gebracht ist der Residualgedanke in der Rentenlehre RICARDOS; ihre Bedeutung liegt nicht in den einzelnen Teilerkenntnissen, aus denen sie zusammengefügt ist, sondern in der Art, in der diese Erkenntnisse miteinander verbunden und in dem System der Verteilungslehre verwertet sind: Der Wert jedes Gutes wird durch die unter den ungünstigsten Umständen zu seiner Herstellung notwendige Arbeitsmenge bestimmt. In der gewerblichen Produktion bestehen nur ausnahmsweise Verschiedenheiten der Herstellungskosten; in der Regel werden die einzelnen Teilmengen eines gewerblichen Produktes mit der gleichen Arbeitsmenge erzeugt. Anders in der Urproduktion: Es werden gleichzeitig Grundstücke 1. von verschiedener Fruchtbarkeit und 2. von verschieden günstiger Lage bebaut. 3. Überdies — besser gesagt: schon als Voraussetzung der Inanspruchnahme der minderbegünstigten Grundstücke — werden auch auf den besseren Grundstücken infolge der Wirkung des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag zusätzliche Erträge nur mit steigenden Kosten gewonnen. Da nun der Preis stets die höchsten Kosten decken muß, werden die unter günstigeren Bedingungen gewonnenen Teilmengen des Produktes einen Überschuß abwerfen, der als Grundrente dem Bodenbesitzer zufällt. RICARDO unterscheidet demnach deutlich die drei Arten der Rente: die Fruchtbarkeitsrente, die Lagerrente, die bald darauf von THÜNEN einer eingehenden Untersuchung unterzogen worden ist, und die Intensitätsrente. (Daß RICARDO in seinen Erörterungen meist nur an die am auffälligsten in Erscheinung tretende Art der Rente, die Fruchtbarkeitsrente, anknüpft, hat Anlaß zu manchen Mißverständnissen geboten.) Die mit den höchsten Kosten erzeugte Teilmenge gewährt hingegen keine Rente. Diese erscheint daher in zweifachem Sinne als Überschuß: einerseits als das dem Boden nach Bestreitung der Produktionskosten zufallende Residuum, andererseits als Überschuß des erzielten Ertrages über jenen, der mit dem gleichen Kostenaufwand unter den jeweils ungünstigsten Umständen gewonnen wird, als Differenz zwischen diesen beiden Erträgen. Diese Theorie ist daher zutreffend als Verbindung des Residualprinzips mit dem Differenzialprinzip gekennzeichnet worden (SCHUMPETER). Auch wenn die Grundstücke schlechtesten Qualität und Lage bebaut sind, so daß der gesamte Boden Rente trägt, wird doch ein Teil des Gesamtproduktes ohne Rente erzeugt: Auf allen Grundstücken wird die Produktion unter der Wirkung des Wettbewerbes vermöge der Geltung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag so weit ausgedehnt werden, daß die letzterzielten Produktmengen nur Lohn und Profit, aber keine Rente ergeben. Durch die in ihnen enthaltene Arbeitsmenge wird aber auch der Tauschwert der übrigen, unter besseren Bedingungen ge-

wonnenen Teilmengen bestimmt. RICARDO war sich der grundlegenden Bedeutung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag für seine Theorie wohl bewußt. Erst wenn „ein Land in jedem seiner Teile, und zwar bis zum höchsten Grade, bebaut“ ist, „wenn kein Kapital mehr lohnend auf dem Boden verwendet werden kann“ und die Bodenprodukte daher nicht vermehrt werden können, werden auch die unter den ungünstigsten Umständen gewonnenen Teilmengen Rente enthalten, die nicht mehr Differenzialrente, sondern „absolute Rente“ ist.

Als Überschuß der Bodenproduktion, als „Bodensatz“, spielt die Rente im Prozesse der Preisbestimmung lediglich eine passive Rolle; sie kann nach den Worten RICARDOS nicht im geringsten Ausmaß einen Bestandteil des Güterpreises bilden. RICARDO unterläßt nicht hervorzuheben, daß das klare Verständnis dieses Prinzips nach seiner Überzeugung von größter Wichtigkeit für die politische Ökonomie sei. Es war eine unübertreffliche Meisterleistung und für die Klarheit der Problemstellung von größter Wichtigkeit, den Boden auf die geschilderte Art als Kostenelement auszuschalten und unter Beseitigung der Widersprüche, denen SMITH nicht auszuweichen vermocht hatte, das Arbeitswertprinzip in voller Reinheit durchzuführen.

RICARDOS Theorie der Grundrente hat trotz einiger heftiger, größtenteils auf Verkennung ihres Wesens beruhender Angriffe fast uneingeschränkte Anerkennung gefunden. In neuerer Zeit wurde dieser Theorie jeglicher Erkenntniswert mit der Begründung abgesprochen, daß sie einen bestimmten Preisstand der Bodenprodukte und bestimmte Kulturarten als gegeben annehmen müsse, da sie mit ihren Mitteln nicht erklären könne, bis zu welchem Intensitätsgrade die Produktion vorgetrieben wird und welche Arten von Produkten überhaupt erzeugt werden. Dieser Einwand ist durchaus begründet; aber nur in demselben Maße, in dem er gegen die klassische Werttheorie in allen ihren Formen erhoben wird. Wenn RICARDO die Bodennutzung als selbständiges Kostenelement neben der Arbeit anerkannt hätte, wäre seine Theorie in dieser Beziehung nicht vollkommener. Die Kosten sind eben weder der alleinige noch der endgültige Bestimmungsgrund des Wertes. Auch zur Erklärung des „natürlichen Preises“ muß auf die Art und die Intensität der Nachfrage zurückgegangen werden.

An späterer Stelle soll erörtert werden, daß das Residualprinzip sowohl wie das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag zwar nicht mehr als Grundlagen der Rententheorie angesehen werden können, ohne jedoch darum jegliche Bedeutung für diese eingebüßt zu haben.

In ganz anderer, eigenartiger Weise hat ROBERTUS von dem Residualprinzip Gebrauch gemacht, indem er gleichzeitig den Differenzialgedanken ablehnt¹⁾. Nicht mit Unrecht wendet er gegenüber der RICARDOSchen Theorie ein, daß sie zwar die Differenzen der Grundrenten, nicht aber die Grundrente selbst erkläre²⁾. Das arbeitslose Einkommen überhaupt — in ROBERTUS' Terminologie die „Rente“ schlechthin —, das in Kapitalgewinn und Bodenrente zerfällt, beruhe auf zwei Tatsachen: auf der durch die Arbeitsteilung gesteigerten Produktivität der Arbeit und auf dem Privateigentum an den Produktionsmitteln. Die Frage, warum überhaupt neben dem Kapitalgewinn Grundrente

¹⁾ Zur Beleuchtung der sozialen Frage, 2. Aufl., 1890.

²⁾ Allerdings irrt ROBERTUS, wenn er meint, unter den Voraussetzungen RICARDOS die Existenz einer „absoluten Rente“, d. h. einer Rente der mit den höchsten Kosten gewonnenen Produktmengen, die sich daher nicht als Differenz gegenüber einem rentenlosen Ertrag darstellen läßt, nachgewiesen zu haben. Denn er übersieht die Erscheinung der Intensitätsrente.

abfällt, beantwortet **RODBERTUS** in folgender Weise: Der Grundbesitzer braucht im Gegensatz zum gewerblichen Erzeuger für die Zwecke seiner Produktion kein Material zu kaufen; an die Stelle des Materials tritt vielmehr der Boden. Die Höhe der „Rente“ bestimmt sich in allen Zweigen der Produktion nach der Menge der aufgewendeten unmittelbaren Arbeit. Der Grundbesitzer berechnet sich auf sein Kapital denselben Gewinnsatz wie der gewerbliche Produzent; es wird ihm daher mit Rücksicht darauf, daß sein Kapital um den fehlenden Materialwert geringer ist, ein Residuum verbleiben, das dem Boden als Grundrente zufällt, weil es auf nichts anderes berechnet werden kann. Dieser Auffassung wurde vor allem mit Recht entgegengehalten, daß sie zu einem unentrinnbarem Dilemma führen müsse: Entweder erfolgt im Wege des Wettbewerbes ein Ausgleich der Gewinnsätze; dann ist nicht einzusehen, weshalb nicht auch die als Überschuß erklärte Grundrente hinweggeschwemmt werden sollte. Wenn aber die Grundrente wirklich aus dem von **RODBERTUS** angeführten Grunde bestehen bliebe, so müßten sich auch in den verschiedenen Zweigen der gewerblichen Produktion verschiedene Gewinnsätze ergeben, und zwar müßte der Gewinnsatz um so höher sein, in je geringerem Verhältnis der Wert des Materials zu dem der aufgewendeten Arbeit steht. Beide Ergebnisse widersprechen aber offenkundig den Tatsachen¹⁾.

3. Die Grundrente als Ergebnis eines Monopols

Der Begriff des Monopols wird zweckmäßigerweise überwiegend auf jene Fälle eingeschränkt, in denen eine Person oder eine zusammengeschlossene Personengruppe das Angebot eines Gutes (oder die Nachfrage danach) gänzlich oder doch zu einem so großen Teile beherrscht, daß sie durch ihr Verhalten die Preisbildung merklich beeinflussen kann²⁾. Dies trifft unbestrittenermaßen im Falle des Bodens fast niemals zu. In der älteren Theorie, die in den Produktionskosten den endgültigen Bestimmungsgrund des Preises der „beliebig vermehrbaren Güter“ erblickt, wird der Ausdruck „Monopol“ meist in einem erheblich erweiterten Sinn gebraucht. Wo der Vermehrbarkeit der Güter Schranken gesetzt sind, so daß das Kostengesetz nicht in Wirksamkeit treten kann, wird von Monopolgütern und von Monopolpreisen gesprochen. Sinngemäß wird jede durch Beschränkung der Konkurrenz bevorzugte Marktstellung als Monopol, jeder überdurchschnittliche Gewinn, der unter dieser Voraussetzung erzielt werden kann, als Monopolgewinn bezeichnet. Es wäre aber durchaus verfehlt, zu meinen, daß überall dort, wo von einem Monopol des Bodens oder von einem Monopolpreise der Bodenprodukte die Rede ist, hiemit eine besondere Erklärung der Grundrente beabsichtigt ist. Spricht doch auch **RICARDO** von dem Bodenmonopol; ebenso **SENIOR** und **J. ST. MILL**, beide Anhänger der **RICARDOSCHEN** Rentenlehre.

Wenn **ADAM SMITH** die Grundrente einen Monopolpreis nennt, so will er dadurch nach seinen eigenen Erläuterungen nur zum Ausdruck bringen, daß die Höhe der Rente nicht durch die Aufwendungen des Grundherrn für Bodenverbesserungen, sondern durch die Zahlungsfähigkeit der Pächter bestimmt wird, die ihren letzten Bestimmgrund hinwiederum im Preise der Bodenprodukte findet. Ganz unbegründet ist es aber, in jener bekannten Bemerkung **SMITHS**,

¹⁾ Eine eingehende, kritische Darstellung dieser Lehre bei **BORTKIEWICZ**: Die **RODBERTUS**sche Grundrententheorie und die **MARX**sche Lehre von der absoluten Grundrente, in **GRÜNBERG**s Archiv für die Geschichte des Sozialismus, 1. Bd., 1911.

²⁾ Vgl. meinen Artikel „Monopol“ und **MAYER**, H.: Artikel „Preis“ (Monopolpreis) im *Hdwb. d. Stw.*, 4. Aufl.

in der er von der Grundrente als von einem Abzug vom Arbeitsprodukte spricht, den Keim einer Monopoltheorie oder irgendeines anderen Erklärungsprinzips der Rente erblicken zu wollen. Wir haben es hier mit einem naturrechtlichen Aperçu zu tun, in dem SMITH seiner arbeiterfreundlichen Gesinnung Ausdruck gibt, das aber keineswegs als Beitrag zu einer Erklärung der Rente gedacht war. (Nennt doch auch J. B. SAY gelegentlich das Grundeigentum einen Raub!) An anderer Stelle sagt SMITH ganz im Gegensatz zu der scheinbar in jener Bemerkung zum Ausdruck gelangenden Auffassung, daß es in einem zivilisierten Lande nur wenig Waren gebe, deren Tauschwert nur der Arbeit entstammt, da Rente und Kapitalgewinn zum Werte des weitaus größten Teiles der Waren reichlich beitragen¹⁾.

Wenn hier oder in ähnlichen Fällen in Zusammenhang mit der Grundrente von einem Monopol des Bodenbesitzes gesprochen wird — SMITH verwendet übrigens den Ausdruck an der in Rede stehenden Stelle nicht —, so soll hiemit oft nur die unbestreitbare Tatsache hervorgehoben und wohl meist mit einem negativen Wertvorzeichen versehen werden, daß dem Bodenbesitzer deswegen, weil ihm die Verfügung über den Boden zusteht, die Grundrente als arbeitsloses Einkommen zufällt.

MARX, der das Grundeigentum stets als Monopol bezeichnet, sagt von der Differenzialrente²⁾: „Das Grundeigentum ist hier nur die Ursache der Übertragung eines ohne sein Zutun... erwachsenden Teiles des Warenpreises... der Übertragung dieses Preisteiles von einer Person auf die andere, vom Kapitalisten (Pächter) auf den Grundeigentümer. Aber das Grundeigentum ist hier nicht die Ursache, welche diesen Bestandteil des Preises schafft.“ Im Gegensatz zur Differenzialrente werde die „absolute Rente“ vom Grundeigentum erzeugt, indem dieses die Bebauung des schlechtesten Bodens so lange verwehrt, bis er einen Überschuß über den normalen Profit, eben jene „absolute Rente“, abwirft³⁾. „Das Grundeigentum ist die Barriere, die keine neue Kapitalanlage auf bisher unverbautem oder unverpachtetem Boden erlaubt, ohne dafür Zoll zu erheben, d. h. eine Rente zu verlangen⁴⁾.“ Diese Rente stelle sich nur formal als Differenzialrente (gegenüber der letzten, unergiebigsten Kapitalanlage auf schon früher bebautem Boden) dar; in Wahrheit sei das Grundeigentum, welches den neuen Boden so lange der Bebauung entzieht, bis er eine Rente abwirft, die Ursache dieser Rente⁵⁾. — Von dieser „absoluten Rente“ MARX', die aus der zeitweiligen Zurückhaltung des Bodens durch den Grundeigentümer entsteht, und zwar, genau genommen, nicht nur auf der schlechtesten aller vorhandenen Bodenarten, sondern stets auf dem schlechtesten, jeweils in Anbau gelangenden Boden, ist jene wirklich und endgültig „absolute“ Rente wohl zu unterscheiden, die sich einstellt, sobald der gesamte Boden in Kultur genommen ist und die Produktion auf keinem Grundstück ausgedehnt werden kann (vgl. oben S. 213). Diese Rente, die von dem Bestehen des Grund-

¹⁾ Vom Kapitalgewinn spricht SMITH bekanntlich abwechselnd, bald, als ob er auf einem Abzug vom Arbeitsprodukt, bald, als ob er auf einem Wertzuwachs dieses Produktes beruhen würde. Es ist dies derselbe scheinbare Widerspruch, der in der gleichen Weise zu erklären ist.

²⁾ Das Kapital, 6. Aufl., III/2, S. 287.

³⁾ Neben diesen beiden Arten der Rente unterscheidet MARX noch eine dritte, die auf einem „eigentlichen Monopolpreis“ von Bodenprodukten beruht.

⁴⁾ S. 295.

⁵⁾ S. 287 ff. Auf die Bedeutung der absoluten Rente für die Frage des Profitausgleiches bei MARX kann hier nicht eingegangen werden. (Vgl. hiezu BORTKIEWICZ, a. a. O., insbes. S. 422 f.)

eigentums unabhängig ist, läßt sich nicht in der Form der Differenzialrente ausdrücken.

Schon SISMONDI hatte gegen RICARDO den Vorwurf erhoben, daß er die Tatsache der Aneignung des gesamten Bodens ignoriert habe¹⁾. Zur Bebauung des Landes sei die Zustimmung des Grundeigentümers erforderlich, für welche als Preis, und zwar als „Monopolpreis“, die Rente gezahlt werden müsse, die allerdings in manchen Fällen „ganz gering“ sei. „Das Eigentum am Boden ist stets etwas; RICARDO hat unterstellt, daß es nichts sei. Er hat Null genannt die unterste Stelle seiner Stufenleiter; wo er Null gesetzt hat, hätte er wenigstens eine Eins setzen sollen.“ Der ältere MILL, der Ricardianer vor allen anderen, hat sich schon in der ersten Auflage seiner „Elements of Political Economy“ (1821) mit diesem Einwand auseinandergesetzt. Er gibt zu, daß kein Grundeigentümer geneigt sein werde, seinen Boden unentgeltlich zur Verfügung zu stellen, meint aber, daß dies nicht notwendig die Entstehung der absoluten Rente zur Folge habe, da Grundstücke verschiedener Qualität, miteinander im Gemenge liegend, gemeinsam verpachtet werden, so daß der für die gesamte Bodenfläche bezahlte Pachtzins nicht Rente der schlechtesten Grundstücke enthalten müsse²⁾. Wesentlich aber ist, daß er hervorhebt, daß die absolute Rente praktisch keine bedeutsame Rolle spielen könne. In der Tat liegt hier keine wesentliche Modifikation, eher nur eine Ergänzung des RICARDOSCHEN Theorems vor. RICARDO hätte ohneweiters zugeben können, daß durch das Steigen der Nachfrage nach Bodenprodukten zunächst nur eine Intensivierung der Produktion auf den bereits bebauten Grundstücken besserer Qualität erfolgen wird und daß die bisher unbebauten schlechteren Böden erst herangezogen werden, wenn sie eine Rente abzuwerfen vermögen. Solange demnach unbebauter Boden vorhanden ist, kann tatsächlich das Grundeigentum eine Erhöhung des Preises der Bodenprodukte bewirken. Da von einem „echten“ Monopol, einem Zusammenschluß der Grundeigentümer, zweifellos nicht die Rede sein kann, wäre es richtiger, von einer Haussespekulation zu sprechen, allerdings einer Spekulation besonderer, primitiver Art. Im allgemeinen unterscheidet sich die Spekulation hinsichtlich ihrer Wirkung auf den Preis bekanntlich dadurch von dem Monopol, daß sie nicht wie dieses durch Einschränkung des Absatzes auf die Dauer ein Steigen des Preises bewirkt, sondern in Erwartung steigender Preise mit dem Absatz zurückhält. Während der Spekulant im allgemeinen gewärtigen muß, falsche Voraussicht mit seinem Verlust zu bezahlen, besteht diese Gefahr für den Besitzer rentelosen Bodens nicht, da er nichts zu verlieren hat. Daher wird diese „Spekulation“ ganz allgemein unternommen werden. Ebenso allgemein wird aber schon die Aussicht auf eine niedrige Rente den Eigentümer veranlassen, den Boden anzubieten, da er als einzelner durch sein Fernbleiben vom Markte den Preis der Bodennutzung nicht beeinflussen kann. Die durch Zurückhaltung des Bodens entstehende „absolute Rente“ kann daher praktisch wohl vernachlässigt werden. Wird ja auch sonst der Wert der Ware für den Verkäufer als Untergrenze des Preises bezeichnet, meist ohne daß ausdrücklich hinzugefügt wird, daß der Preis nicht auf die dieser Wertschätzung entsprechende Ziffer hinabgehen kann, sondern stets mindestens um ein Geringes darüber stehen muß, da sonst jenes Minimum an Tauschgewinn fehlen würde, das die Veranlassung zum Tausche bietet. Eben dieses gilt auch

¹⁾ Nouveaux principes d'économie politique. Deutsche Übertragung der 2. Aufl. (1827; 1. Aufl. 1819) von PRAGER, 1901, S. 235 ff.

²⁾ Vgl. BORTKIEWICZ, a. a. O., der hier JOHN STUART MILL zitiert, welcher die Argumentation seines Vaters im wesentlichen unverändert übernimmt.

für den hier vorliegenden Fall; nur daß der Wert ertraglosen Bodens für den Grundeigentümer gleich Null ist¹⁾.

In neuerer Zeit ist das „Bodenmonopol“ von F. OPPENHEIMER in den Mittelpunkt seines Systems gestellt worden, dessen Grundgedanken er wiederholt sehr wirkungsvoll vertreten hat²⁾. Das Bodenmonopol ist nach ihm kein Naturmonopol; denn der Boden ist auch heute noch in einem im Verhältnis zum Bedarf überreichen Maße vorhanden. Der Zugang zum Boden ist nur künstlich durch das massenhaft vorhandene Großgrundeigentum gesperrt, so daß der Boden Seltenheitswert erhält. Das Monopol des Bodens äußert sich jedoch nicht in einem Verkaufsmonopol der Bodenprodukte („Monopolpreistheorie“); der Boden ist vielmehr Träger eines Einkaufsmonopols gegenüber der Arbeit („Monopollohntheorie“): Die besitzlosen Arbeiter müssen sich, da auf ihrer Seite eine „einseitige Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“ besteht, einen Abzug vom „natürlichen Lohn“ gefallen lassen. Aus dem Bodenmonopol wird aber nicht, wie man wohl erwarten würde — ist doch der Boden durch die Okkupation ein „künstliches Seltenheitsgut“ geworden — die Grundrente, und zwar eine „absolute Grundrente“ abgeleitet; der Grenzboden wirft vielmehr nur den normalen Profit ab, besserer Boden überdies Differenzialrente. Auf OPPENHEIMERS Anschauungen über den Kapitalprofit einzugehen ist hier nicht der Ort.

Gegen die RICARDOSche Grundrententheorie, die OPPENHEIMER merkwürdigerweise stets als eine Verteidigung des privaten Großgrundeigentums und der bürgerlichen Gesellschaftsordnung ansieht, wendet er ein, daß sie die Tatsache des „Monopollohns“ übersehen habe (S. 744)³⁾. Da aber OPPENHEIMER ganz im Sinne RICARDOS wiederholt ausdrücklich erklärt, daß der Grenzboden keine Rente trage und daß die gesamte Grundrente in Differenzialrente bestehe, kommt seine Kritik RICARDOS hier nur insofern in Betracht, als sie dessen Auffassung der Differenzialrente bekämpft. Nach OPPENHEIMERS Ansicht ist RICARDOS Lehre nur als Teiltheorie richtig. Dieser habe die Grundrente als Klasseneinkommen erklären wollen. „Dieses Einkommen ist offenbar das arithmetische Produkt aus zwei Faktoren, erstens der Zahl der Acker, die der einzelne Grundrentner besitzt, multipliziert mit zweitens, der auf die einzelnen Acker entfallenden Grundrente.“ (S. 748.) RICARDO habe nur den zweiten Faktor untersucht und erfolgreich bestimmt; „den ersten aber betrachtet er stillschweigend als ‚natürlich‘ und daher gegeben⁴⁾. Dadurch aber, daß er

¹⁾ Vgl. außer der angeführten Bemerkung SISMONDIS auch MARX, S. 290: „Da das Grundeigentum der Voraussetzung nach ohne die Verpachtung nichts einträgt, ökonomisch wertlos ist, so ist ein geringes Steigen des Marktpreises über den Produktionspreis hinreichend, um den neuen Grund und Boden schlechtesten Sorte in den Markt zu bringen.“

²⁾ Vgl. insbesondere Theorie der reinen und politischen Ökonomie, 5. Aufl., 1924 (System der Soziologie, 3. Bd.). Vgl. zum folgenden auch die eingehende und in den wesentlichen Punkten zutreffende Kritik bei HEIMANN: Mehrwert und Gemeinwirtschaft, 1922.

³⁾ Daneben führt OPPENHEIMER noch als selbständigen Einwand an, RICARDO habe die unhaltbare Behauptung aufgestellt, „die Aneignung des Grundes und Bodens habe auf die Verteilung des gesellschaftlichen Erzeugnisses keinen Einfluß“. Hiemit soll RICARDO nicht etwa die absurde Anschauung zugemutet werden, daß die Grundrente nicht demjenigen zufällt, dem der Boden gehört. Gemeint ist vielmehr offenbar, RICARDO habe die Tatsache außer acht gelassen, daß durch das Großgrundeigentum der Lohn auf den „Monopollohn“ hinabgedrückt wird. Dies ist aber bereits in dem im Text wiedergegebenen Einwand ausgedrückt.

⁴⁾ Von mir gesperrt.

den ersten Faktor nicht gleichfalls untersucht, macht er sich erstens eines elementaren Fehlers schuldig und verfehlt zweitens durchaus das ihm gestellte Problem“. Der Fehler RICARDOS soll darin bestehen, daß er das „Einkommen“ von Grundstücken berechne. „Nun können aber, das liegt im Begriff, nur Personen, nicht aber Grundstücke ein Einkommen haben. Der Fachmann weiß, daß RICARDO damit SAY den schlimmen Weg eröffnet hat, der zur Ausbildung der unglückseligen ‚Zurechnungstheorie‘ geführt hat, die heute unsere ganze Wissenschaft verheert.“ (!) Wenn RICARDO und mit ihm wohl die überwiegende Mehrzahl der Ökonomen, die als Theoretiker gelten, den „ersten Faktor“, die Zahl der Acker, welche der einzelne Grundeigentümer besitzt, als „gegeben“, als Datum, ansehen, so liegt deswegen kein Grund für die so temperamentvoll vorgetragene Annahme OPPENHEIMERS vor, daß sie diesen Faktor darum „stillschweigend als natürlich betrachten“! Sie sind vielmehr der Auffassung, daß die Frage, ob die Grundbesitzverteilung durch wirtschaftliche Beziehungen oder durch außerökonomische Gewalt (durch das „politische Mittel“) entstanden ist, für die Erklärung der Grundrente durch die ökonomische Theorie vollkommen belanglos ist; etwa ebenso, wie die ökonomisch-theoretische Erklärung des Ertrages einer Aktie davon unberührt bleibt, ob diese Aktie durch Kauf, Schenkung, Erbgang oder Diebstahl in die Hand ihres jeweiligen Inhabers gelangt ist. Wenn OPPENHEIMER meint, mit seiner Argumentation „die RICARDOSche Grundrentenlehre als formal endgültig widerlegt“ ansehen zu können (S. 749), so wird er daher wohl mit Recht kaum allgemeine Zustimmung finden. Nach diesem Versuch einer formalen Widerlegung unternimmt er es noch, die Lehre „auch materiell als falsch zu erweisen“. Sie setze die Geldwirtschaft voraus, während in Wahrheit die Grundrente als Klasseneinkommen die primäre Tatsache alles staatlichen und höheren Wirtschaftslebens sei, hervorgerufen durch die Bodensperre (S. 750). Als Beweis soll die „altfeudale Grundrente“ dienen, mit der die kapitalistische Grundrente „völlig identisch, identisch dem Ursprung nach, dem Wesen nach und der Höhe nach“, sei. Es ist allerdings zweifellos richtig, daß RICARDO, der seine Untersuchungen bekanntlich auf die Verkehrswirtschaft beschränkte, nur die verkehrswirtschaftliche Erscheinungsform der Grundrente dargestellt hat. Daß aber mit den Mitteln RICARDOS, vor allem mit dem Gesetz vom abnehmenden Ertrage, die Grundrente für jede Form der Wirtschaft abgeleitet werden kann, bedarf wohl kaum eines Beweises. OPPENHEIMER wird gerade bei den Vertretern des von ihm so heftig bekämpften Zurechnungsgedankens volle Zustimmung finden, wenn er darauf hinweist, daß es für das Wesen der Grundrente keinen Unterschied bedeutet, ob der Grundeigentümer den Bodenertrag in der eigenen Wirtschaft verbraucht oder auf dem Markte veräußert. Soweit aber das Einkommen des Feudalherrn auf der Möglichkeit beruhte, Leistungen zu erzwingen, unterschied es sich gewiß wesentlich von der Grundrente in einer Gesellschaft, in der die Bodenbebauer im Genusse der ungeminderten persönlichen Freiheit stehen. Es ist dieser „kapitalistischen Grundrente“ nur mit jenem Teile wesensgleich, der eben mit Hilfe der „unglückseligen Zurechnungstheorie“ dem Boden zugerechnet werden konnte, d. h. mit jenem Teile, den der Grundherr bezogen haben würde, wenn ihm kein außervertraglicher, erzwingbarer Anspruch auf Leistungen gegenüber dem Bodenbebauer zugestanden wäre. Ob und inwieweit ein praktischer Anlaß für diese „Zurechnung“ bestanden hat, ist selbstverständlich gleichgültig. Dem Argumente, daß das Einkommen, die „Rente“, des Feudalherrn — im Sinne OPPENHEIMERS ist offenbar zu ergänzen: „im Zeitpunkt ihrer Umwandlung in die ‚kapitalistische‘ Grundrente“ — mit dieser „der Höhe nach

identisch“ ist, kommt keinerlei Beweiskraft zu. Denn die Höhe der „kapitalistischen Grundrente“, die der Grundeigentümer nach Ablösung seiner Zwangsrechte bezog, ist doch wesentlich durch die Art bestimmt, in der die Ablösung vorgenommen wurde. OPPENHEIMER selbst hebt hervor, daß hiefür der Gesichtspunkt obwaltete — allerdings keineswegs immer und überall — dem Grundeigentümer sein Einkommen möglichst unvermindert zu erhalten.

Auf OPPENHEIMERS Stellungnahme zur RICARDOSchen Lehre näher einzugehen, schien darum angezeigt, weil sich von hier aus der verhältnismäßig beste Ausblick auf seine sonst nicht leicht zu kennzeichnenden theoretischen Anschauungen über die Grundrente gewinnen läßt; seine soziologische Auffassung des Grundeigentums, dessen soziale Wertung und die hierauf beruhenden sozialreformatorischen Vorschläge stehen außerhalb des Rahmens dieser kritischen Darstellung, die zeigen sollte, daß der Gedanke des Bodenmonopols in seinen verschiedenen Spielarten — auch bei weitherziger Ausdehnung des Monopolbegriffes — nicht geeignet ist, eine brauchbare Grundlage für die Erklärung der Bodenrente abzugeben.

4. Die Grundrente als Wert der Bodenleistung

Es wurde bereits auf den merkwürdigen Widerspruch hingewiesen, der zwischen der Rentendefinition RICARDOS und seiner Erklärung der Grundrente besteht. Während er das Wesen der Rente in einem Überschuß erblickt, der nach Bezahlung des Preises der anderen Produktionsmittel übrig bleibt, definiert er sie als einen Preis, nämlich als das Entgelt, das dem Bodeneigentümer für die Überlassung der Bodenkkräfte bezahlt wird. Die Auffassung der Rente als Wert und Preis der Bodenbenützung drängt sich eben mit solcher Selbstverständlichkeit auf, daß ihr RICARDO erlag, ohne sich ihrer Unverträglichkeit mit dem Grundgedanken seines Systems bewußt zu werden.

Das Widerspiel zu der Rentenlehre RICARDOS bilden die Anschauungen J. B. SAYS. SAY war zwar ein ideenreicher, aber kein scharfer Denker. Seine Vorzüge, die ihm die Bewunderung der einen, und seine Schwächen, die ihm die Geringschätzung der anderen eingetragen haben, kommen auch in seiner Grundrententheorie deutlich zum Ausdruck. Wir finden bei ihm in glänzender Form Gedanken ausgesprochen, die verblüffend modern anmuten; Gedanken, die zum Teil von anderen Schriftstellern jener Zeit vielleicht deswegen bloß angedeutet worden sind — wie z. B. von RICARDO in seiner Rentendefinition —, weil sie sich mit den damaligen Mitteln der Theorie nicht widerspruchsfrei in das System einfügen ließen. SAYS Auffassung der Grundrente ist deshalb besonders lehrreich, weil er sie in bewußtem Gegensatz zu RICARDO polemisch gegen diesen vertreten hat.

Die Darstellung der Grundrente als Wert der Bodenleistung bedeutet schon dadurch einen erheblichen Fortschritt gegenüber der Produktivitätstheorie, als deren Weiterbildung sie angesehen werden kann, daß die Rente nicht mehr aus einer körperlichen Produktivität des Bodens erklärt wird. Es kommt vielmehr nach SAY auf die „produktiven Dienste“ an, welche die Natur (*fonds naturels*) ebenso liefere wie die Arbeit und das Kapital. Hinsichtlich der *fonds naturels* sei zwischen jenen zu unterscheiden, die nicht appropriierbar sind und ihre produktiven Dienste unentgeltlich leisten (z. B. die Sonne, das Meer, der Wind usw.), und dem Boden, der Gegenstand des Privateigentums zu sein vermag. Dieser heische ebenso wie die Arbeit oder das Kapital eine Vergütung für seine Dienste: die Grundrente. Das Bodeneigentum sei zwar

die Voraussetzung der Grundrente; es sei aber aus technischen Gründen für die Bodenbestellung notwendig. Keinesfalls erhöhe es den Preis der Bodenprodukte. Wenn man den Bodenbesitzer als Nutznießer eines die Bodenprodukte vertuernden Monopols hinstelle, so könne das gleiche von den anderen produktiven Diensten gesagt werden: wenn der Arbeiter auf seinen Lohn verzichten wollte, könnte das Arbeitsprodukt billiger verkauft werden. SAY ist nicht zu der Erkenntnis gelangt, daß sich der Boden gegenüber den übrigen „fonds naturels“ durch seine relative Seltenheit auszeichnet, daß — wie J. ST. MILL sagt — angeeignete natürliche Faktoren nicht einen Wert infolge der reinen Tatsache der Aneignung, sondern nur infolge der Seltenheit, d. h. infolge der Beschränkung des Angebotes, haben können. Auf die Frage RICARDOS, wie es nach SAYS Lehre zu erklären sei, daß das Gold zweitausendmal so hoch im Werte stehe wie das Eisen, ohne doch den zweitausendfachen Nutzen zu besitzen, gibt SAY nicht die Antwort, daß jene „Dienste“ des Bodens, die uns das Gold liefern, eben um vieles seltener sind als diejenigen, aus denen das Eisen gewonnen wird; er gibt vielmehr die merkwürdige Erklärung, daß die Natur im Falle des Eisens 1999 Teile des Nutzens umsonst liefere. Eine befriedigende Erklärung der Grundrente aus der Nutzleistung des Bodens konnte nicht gelingen, solange man nicht in den Besitz der fundamentalen Erkenntnis gelangt war, die in der Unterscheidung zwischen dem (höchsten) Nutzen einer Güterart und dem Nutzen der einzelnen Teilquantitäten eines Gutes besteht. Es ist daher nicht zu verwundern, daß gegenüber der Residualtheorie der Rente auch SAYS Lehre nicht die Oberhand gewinnen konnte.

Diese Lehre von den produktiven Diensten hat den Ausgangspunkt der Theorie der „Güternutzungen“ gebildet. Es wurde zwar mehrfach die Gleichartigkeit der Boden- und der Kapitalnutzungen hervorgehoben; jedoch hat eine besondere Anwendung dieser Lehre auf die Grundrente nicht stattgefunden; vielmehr haben Vertreter dieser Richtung darauf hingewiesen, daß der Tatbestand des Überschusses nicht nur in der Bodenproduktion, sondern auch bei der Verwendung anderer Produktionsmittel anzutreffen ist. Merkwürdigerweise hat aber auch JEVONS, der für RICARDO fast nur Worte herben Tadels übrig hat, zwar gewisse Vorbehalte gegenüber dem Residualgedanken ausgesprochen, sich aber im übrigen damit begnügt, die RICARDOSCHE Theorie in exakter Form darzustellen, ohne den von seinem Standpunkt aus so überaus naheliegenden Versuch zu unternehmen, die Rente aus dem Wert der Bodenleistung zu erklären. Die beiden anderen Begründer der Nutzwerttheorie, C. MENGER und WALRAS, haben sich dieser Unterlassung nicht schuldig gemacht.

Von grundlegender Wichtigkeit für diese Auffassung der Rente war die von BÖHM-BAWERK¹⁾ vorgenommene Feststellung, daß ganz allgemein nicht die Sachgüter, sondern die von ihnen ausgehenden Nutzleistungen als die eigentlichen Objekte und Mittel des wirtschaftlichen Handelns anzusehen sind. Ihnen sind die persönlichen Nutz- oder Dienstleistungen an die Seite zu stellen. So wie die Sachgüter nichts als die Zusammenfassung der in ihnen enthaltenen Nutzleistungen sind, kommen die Personen, insofern sie Mittel der Wirtschaft sind, nur als Träger der von ihnen verrichteten Dienstleistungen in Betracht. Vom Standpunkte systematischer Folgerichtigkeit wäre zu fordern, entweder die Sachgüter und die Dienste leistenden Personen oder aber die sachlichen Nutzleistungen und die persönlichen Dienstleistungen in je eine Kategorie zusammen-

¹⁾ Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre, 1881 (vergriffen, abgedruckt in „Gesammelte Schriften von Eugen v. Böhm-Bawerk“, 1924).

zufassen. Da aber freie Personen nicht Gegenstand der wirtschaftlichen Verfügung sein können, werden nicht die Personen selbst, sondern die von ihnen verrichteten Dienstleistungen als Güter bezeichnet. Was die Sachgüter anlangt, so besteht bei den verbrauchlichen Gütern, die ihren gesamten Nutzen durch einen einzigen Akt der Verzehrung abgeben, praktisch kein Anlaß, die Nutzleistung von dem Gute zu unterscheiden. Anders verhält es sich mit den Dauergütern, deren Nutzleistungen wirtschaftliche Selbständigkeit erlangen können. Die Vermietung oder die Verpachtung eines Dauergutes, z. B. eines Grundstückes, bedeutet nichts anderes als entgeltliche Übertragung der Nutzleistungen, die dieses Gut während einer bestimmten Zeit abgibt, während der Verkauf des Gutes die Übertragung sämtlicher von ihm erlangbarer Nutzleistungen in sich schließt. Ob wir in den Nutzleistungen der Sachgüter mit BÖHM-BAWERK „konkrete Betätigungen der in ihnen liegenden lenkbaren Naturkräfte“ erblicken¹⁾ oder mit MAX WEBER, der die methodische Fruchtbarkeit dieses Begriffes nachdrücklich hervorgehoben hat, von „Chancen gegenwärtiger oder künftiger Verwendungsmöglichkeiten“ sprechen²⁾, ist sachlich ohne Belang. Wesentlich ist, daß die Existenz eines objektiven (Nutz)elements anerkannt wird, „das von den Gütern ausgeht und selbständige wirtschaftliche Existenz und selbständigen wirtschaftlichen Wert erlangt“³⁾.

Der Begriff der Nutzleistung ermöglicht, die Grundrente mit den Mitteln der allgemeinen Werttheorie zu erklären, ohne zu Hilfskonstruktionen greifen zu müssen; als solche muß die Annahme besonderer Nutzungen der Produktivgüter im Gegensatz zu den Gütern erster Ordnung ebenso angesehen werden, wie die Darstellung des Wertes der Bodenbenützung als Überschuß des Bodenertrages über die Bebauungskosten oder über den Ertrag des schlechtesten Bodens. Dies soll keineswegs besagen, daß Eigentümlichkeiten, welche die Wertbildung des Bodens gegenüber der anderer Güter aufweist, nicht zu berücksichtigen wären. Die allgemeinen Sätze der Werttheorie beanspruchen jedoch ihrem Sinne nach für alle Güter Geltung⁴⁾. Es ist daher ein Postulat der Theorie, zu zeigen, in welcher Weise diese Sätze auf den Boden und seine Leistungen Anwendung finden.

Jedes Grundstück ist also in ökonomischer Hinsicht als die Zusammenfassung der Nutzleistungen anzusehen, die es abzugeben vermag. (Die Frage, weshalb der Wert eines Grundstückes nur eine endliche Größe ist, obwohl es doch eine praktisch unbegrenzte Zahl von Leistungen abzugeben fähig ist, ist, als in das Gebiet der Zinstheorie gehörig, hier nicht zu behandeln.) Die Nutzleistungen des Grundstückes sind in Übereinstimmung mit der Praxis des Wirtschaftslebens nach der Zeitdauer des Gebrauches zu bemessen und voneinander abzugrenzen, so daß sich die einzelne Nutzleistung aus der Verwendung des Grundstückes während einer bestimmten Zeit, z. B. während einer Wirtschaftsperiode, ergibt. Die Leistungen unterscheiden sich in dreifacher Hinsicht voneinander:

A. Zunächst durch die technische Art der Bodenverwendung. Ein dem Weizenbau gewidmetes Grundstück liefert Nutzleistungen anderer Art als ein Weinberg oder ein Baugrund. Je nach der Wichtigkeit der Verwendung ergeben sich Verschiedenheiten im Werte der Bodenleistungen und der Grundstücke. Dieser Unterschied ist jenem analog, der zwischen den in diesen verschiedenen Produktionen verwendeten Arten von Arbeitsleistungen besteht.

¹⁾ Gesammelte Schriften, S. 47.

²⁾ Wirtschaft und Gesellschaft, 1922, S. 34.

³⁾ BÖHM-BAWERK: Kapital und Kapitalzins, 4. Aufl., 1921, 1. Bd., S. 199.

⁴⁾ Vgl. MENGER, C.: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl. 1923, S. 161 ff.

B. Auch wenn wir Boden einer bestimmten Verwendungsart ins Auge fassen, treffen wir verschiedenartige Leistungen an. Hier besteht der Unterschied in der Ergiebigkeit der Leistung. Ein fruchtbarer Weizenboden ergibt bei gleichgroßen Aufwendungen eine bessere Leistung als Weizenboden minderer Güte. Ebenso wirken in bekannter Weise Verschiedenheiten der Lage. Diese Unterschiede sind jenen zu vergleichen, die zwischen den Leistungen von Arbeitern gleicher Beschäftigung, aber verschiedener Qualifikation bestehen.

C. Boden bestimmter Verwendungsart und bestimmter Güte ergibt je nach der Höhe der darauf verwendeten Kosten verschiedene Leistungen. Ein Grundstück, das von zehn Arbeitern bestellt wird, liefert eine geringere Weizenmenge, als wenn es unter sonst gleichen Verhältnissen von 20 Mann bebaut würde; derselbe Baugrund ist dazu geeignet, eine Hütte oder einen Wolkenkratzer zu tragen. Bei Änderung in der Intensität der Bewirtschaftung ändert sich die Bodenleistung, ebenso wie unter dieser Voraussetzung die auf den Boden verwendete Arbeitsleistung, auch wenn sie sich technisch in der gleichen Weise vollzieht, ökonomisch eine andere Größe wird. Bei Erhöhung der Intensität findet ein verhältnismäßiges Steigen des Wertes der Bodenleistung, ein verhältnismäßiges Sinken des Wertes der auf den Boden gemachten Aufwendungen statt.

Der Wert und der Preis der Bodenleistung sind auf diese Weise ebenso bestimmt wie der jedes anderen Produktionsmittels. „Daß der eine Grundeigentümer ein größeres Einkommen hat als ein anderer, bildet von diesem Standpunkt überhaupt kein Problem mehr. Es ist nicht mehr verwunderlich, als daß der Besitzer einer wirksameren Maschine oder höherer Arbeitskraft ein größeres Einkommen erzielt als der einer weniger brauchbaren Maschine oder geringerer Arbeitskraft¹⁾.“ SCHUMPETER, der das Nutzwertprinzip der Rente mit besonderer Konsequenz verfolgt hat²⁾, konstruiert den Begriff der Bodenleistung allerdings in einer etwas abweichenden Art. Es würde sich im Hinblick auf die Übereinstimmung in der grundsätzlichen Auffassung vielleicht nicht verlohnen, auf diese Einzelheit ausführlicher einzugehen, wenn seine Darstellung nicht Gegenstand einer scharfsinnigen Kritik geworden wäre³⁾. Mit Rücksicht auf die Wichtigkeit des Gegenstandes empfiehlt es sich, diese Kritik einer genaueren Prüfung zu unterziehen, da sie, wenn berechtigt, mindestens zum Teil auch gegenüber der hier vertretenen Auffassung Geltung hätte. Diese grenzt, wie nochmals hervorgehoben sei, die Nutzleistungen eines Grundstückes nur zeitlich voneinander ab und unterscheidet die Bodenleistungen im allgemeinen nach drei verschiedenen Gesichtspunkten: A. nach der technischen Art der Bodenverwendung; B. nach der Ergiebigkeit der Leistung; C. nach der Intensität der Inanspruchnahme des Grundstückes.

SCHUMPETER schlägt zwei Varianten des Begriffes der Bodenleistung gleichsam zur Auswahl vor.

¹⁾ SCHUMPETER: Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, 1908, S. 373; vgl. ferner: Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre, Schmollers Jahrbuch, XXXI.

²⁾ Von anderen Vertretern dieser Richtung wären insbesondere noch zu nennen: OSWALT: Vorträge über wirtschaftliche Grundbegriffe, 1. Aufl., 1905, 4. Aufl., 1922; CASSEL: Theoretische Sozialökonomie, 3. Aufl., 1923. (Daß CASSEL, wie überall, auch in der Lehre von der Grundrente die Wörter „Nützlichkeit“ und „Wert“ behutsam vermeidet und dies als sachlich bedeutsam und verdienstvoll ansieht, ist ohne Belang.) AMONN: Grundzüge der Volkswohlstandslehre, I., 1926.

³⁾ HEIMANN: Macht oder ökonomisches Gesetz, Archiv f. Sozialw., 55. Bd., S. 797 ff. Vgl. auch Mehrwert und Gemeinwirtschaft, 1922, S. 78 ff.

1. Jedes Grundstück enthalte eine Anzahl von „Leistungseinheiten“. Es sei leicht einzusehen, „daß wir die Leistungseinheit so einrichten können, daß sie auf jede Art von Boden paßt. Unter anderem wäre auch eine Werteinheit dazu geeignet. . . . Von der Werteinheit des Bodens für jedes Wirtschaftssubjekt kann man also sagen, daß sie einen einheitlichen Preis erzielt. Diese Rechnung nach Werteinheiten läßt sich auch auf Böden verschiedener Lage anwenden und ferner sowohl auf landwirtschaftlich wie zu Gebäuden verwendete¹⁾“. Die Annahme einer Werteinheit der Bodenleistung, durch welche die Leistungen aller Böden verschiedener Verwendungsart (vgl. oben A) auf einen gemeinsamen Nenner gebracht würde, ist deswegen nicht zu empfehlen, weil sie den zu erklärenden Wert der Bodenleistung bereits vorwegnimmt²⁾. Die Nutzleistung des Bodens ist vielmehr zunächst nur eine technische Größe; aus ihrer technischen Beschaffenheit, aus der verfügbaren Menge und aus den ihr entgegengebrachten Wertschätzungen ergibt sich erst ihr Wert. Aber auch hinsichtlich der Grundstücke derselben Verwendungsart (vgl. oben B) erscheint die Reduktion auf eine Einheit weder erforderlich noch zweckmäßig. Es ist allerdings nicht sachlich unrichtig, wenn man einem Boden, der bei gleichen Aufwendungen doppelt so viel wie ein anderer trägt, die doppelte Menge von Leistungseinheiten zuspricht. Daß aber auch dieser Fiktion kein besonderer Erklärungswert inneohnt, zeigt sich deutlich, wenn man wiederum den analogen Fall konstruiert und der Arbeit eines Arbeiters, der vermöge höherer Qualifikation noch einmal so viel erzeugt wie ein anderer, die doppelte Zahl von Leistungseinheiten zuschreiben wollte.

HELMANN meint³⁾, daß diese Konstruktion, die „das einzelne Bodenstück als ein Bündel von Bodenleistungen und demgemäß das fruchtbarere Stück als ein Bündel zahlreicherer Leistungen auffaßt“, daran scheitere, daß „die Wertsumme noch so zahlreicher Bodenleistungen immer Null ist“, solange noch unausgenützte Bodenleistungen durch Verstärkung des Anbaues in extensiver oder intensiver Richtung herangezogen werden können. Dieser Einwand übersieht, daß im Sinne SCHUMPETERS ein Grundstück immer nur als ein Multiplum der schlechtesten, jeweils noch in Anspruch genommenen Leistung gelten kann, während die unter der jeweiligen Intensitätsgrenze stehenden Leistungen außer Betracht bleiben müssen, da sie Bauungskosten in einer den Wert des erzielbaren Produktes übersteigenden Höhe erfordern würden. Wenn man sich dazu entschließen wollte, die Arbeitsleistung des besseren Arbeiters als ein Vielfaches der Leistung eines minderqualifizierten anzusehen, so darf dieser nicht unter der Qualifikation des Grenzarbeiters stehen und vermöge seiner minderen Eignung einen größeren Wert von Material vernutzen, als in dem von ihm erzeugten Produkt enthalten ist.

2. Die zweite Variante des Begriffes der Bodenleistung, die wir bei SCHUMPETER finden, besteht darin, daß er die sukzessive abnehmenden Erträge, die ein Grundstück auf fortschreitende Aufwendungen gleichgroßer Teilmengen von Kapital und Arbeit ergibt, auf einzelne (Teil-)Leistungen dieses Grundstückes zurückführt, die den Leistungen vergleichbar sind, die verschieden

¹⁾ Wesen und Hauptinhalt, S. 374.

²⁾ Hiemit soll nicht der Vorwurf einer *petitio principii* erhoben werden, der nicht gerechtfertigt wäre. Gemeint ist nur, daß diese Hilfskonstruktion entbehrlich und wenig anschaulich ist; etwa wie wenn man Arbeitsleistungen verschiedener Art zur Erklärung der Verschiedenheit ihrer Werte auf gemeinsame Leistungseinheiten zurückführen wollte.

³⁾ Macht oder ökonomisches Gesetz, S. 797.

fruchtbare Grundstücke oder Grundstücke verschieden günstiger Lage bei Anwendung einzelner solcher Teilmengen hervorbringen¹⁾). Wir haben demgegenüber (vgl. oben C) die Gesamtreaktion eines Grundstückes auf die jeweiligen Gesamtaufwendungen als einheitliche Bodenleistung zusammengefaßt; wird ja auch nicht die Leistung des Arbeiters gedanklich aus den einzelnen Teilleistungen zusammengesetzt, die sein Zusammenwirken mit den einzelnen Teilmengen der von ihm verwendeten Produktionsmittel ergibt.

Wenn aber von der Frage der Zweckmäßigkeit abgesehen wird, so reicht auch SCHUMPETERS zweite Fassung des Begriffes der Bodenleistung zur Erklärung der Grundrente vollkommen aus, was von HEIMANN mit Unrecht bestritten wird. Dieser hält es für unzulässig, die Leistungen von Grundstücken verschiedener Lage als ungleichartige Güter anzusehen, was ebenso der zweiten Variante SCHUMPETERS wie unserer Kategorie B entspricht. Er meint²⁾, daß demzufolge „der Begriff des freien Gutes überhaupt aufgehoben“ wäre und es nicht einzusehen sei, „warum nicht auch Luft kostet, warum nicht auch diejenigen Luftteile, die sich nicht in meiner unmittelbaren Nachbarschaft befinden, wegen dieser Lage als der Art nach verschieden von den anderen gelten sollen, die ich soeben zum Atmen benutze, weil gerade diese vermöge ihrer Lage mir erreichbar sind“. Den Gegeneinwand, daß die Nutzung entfernterer Bodenleistungen Transportarbeit erfordere, während die entfernteren Luftteile im Bedarfsfall ohne weitere Kosten in Anspruch genommen werden können, will HEIMANN nicht gelten lassen. Denn erstens könne auch die „unmittelbar vor mir liegende“ Bodenleistung nicht ohne die Arbeit des Bauers, ein so zweifellos freies Gut, wie Holz im Urwald, nicht ohne die des Fällers benutzt werden; zweitens aber „entscheidet sich die Frage: freies oder wirtschaftliches Gut? überhaupt nicht danach, ob außer der bloßen Naturleistung umformende — und natürlich kostende — Arbeit benötigt wird: wenn das ‚umgeformte‘, nämlich gefällte und zerkleinerte Holz die Arbeit des Fällers kostet, so hat doch darum der Rohstoff noch keinen Wert und ebensowenig erhält die entferntere Bodenleistung dadurch Wert, daß ihre Nutzung Transportarbeit kostet“. Die Tatsachen, die HEIMANN dem von ihm selbst gegenüber seiner Auffassung formulierten Einwand entgegenhält, sind unbestreitbar: Daß Arbeit — wie auch andere Kosten — unterschiedslos auf freie wie auf wirtschaftliche Güter aufgewendet werden, ist sicherlich richtig. Ebensowenig kann bezweifelt werden, daß eine räumlich entferntere Bodenleistung — solange sie entfernt bleibt — durch den Umstand, daß ihre Nutzung „Transportarbeit kostet“, noch keinen Wert erhält. HEIMANN'S Argumentation nimmt aber nicht genügend Rücksicht darauf, daß die von ihr bekämpfte Unterscheidung zwischen Grundstücken verschiedener Lage nicht geographischer, sondern ökonomischer Natur ist. Wenn die vom Gebrauchsorte entfernteren Mengen eines Produktivgutes — gleichgültig, ob es sich um ein freies oder ein wirtschaftliches Gut handelt — ohne Transportkosten nutzbar gemacht werden können, wie es in HEIMANN'S Beispiel von den Luftmengen der Fall ist —, so kann sicherlich nicht von Gütern verschiedener Art gesprochen werden; denn es ist ökonomisch gleichgültig, wo sich das Gut befindet. Anders aber, wenn zur Nutzung der entfernteren Güter Transportkosten aufgewendet werden müssen. (In diesem Falle sind, nebenbei bemerkt, die in der Nähe befindlichen Bodenleistungen offensichtlich wirtschaftliche Güter. Denn wenn ihr Vorrat nicht knapp wäre, würde nicht die Aufwendung von Transportkosten zur Heranziehung der entfernteren Bodenleistungen

¹⁾ Rentenprinzip, S. 604.

²⁾ a. a. O., S. 798.

erfolgen.) Bodenleistungen¹⁾ verschiedener örtlicher Lage können unter dieser Voraussetzung, da zu ihrer Nutzung Kosten verschiedener Höhe erforderlich sind, mit demselben Rechte als ungleichartige Güter bezeichnet werden, wie Grundstücke verschiedener Fruchtbarkeit oder Maschinen, die zur Erzeugung der gleichen Produktmenge verschiedene Mengen von Bedienungsarbeit benötigen. Der Begriff des freien Gutes ist darum keineswegs, wie HEIMANN meint, aufgehoben. Die Luft behält den Charakter eines freien Gutes, weil sie ohne Aufwendung irgendwelcher Erzeugungs- oder Transportkosten in einer den Bedarf übersteigenden Menge vorhanden ist. Daß manche Luftteile „sich nicht in meiner unmittelbaren Nachbarschaft befinden“, ist insoweit ökonomisch belanglos, als sich hieraus nicht, so wie dies hinsichtlich der Bodenleistungen der Fall ist, die Notwendigkeit der Aufwendung von Transportkosten ergibt²⁾.

Auch aus dem Umstande, daß der Vorzug der Lage oder Fruchtbarkeit eines Grundstückes in der durch ihn ermöglichten Arbeitersparnis ausgedrückt werden kann, ist kein Argument gegen die Zulässigkeit der „Zuerkennung von Wert an die Bodenleistungen als solche“ abzuleiten³⁾. Hiefür ist nur die — unzweifelhaft zu bejahende — Frage entscheidend, ob von der Bodenleistung die Verwirklichung eines angestrebten Nutzens abhängt. In welcher Weise die Verwirklichung dieses Nutzens vor sich geht, ist ohne Belang. Im übrigen ist nicht nur Boden durch Arbeit, sondern auch umgekehrt Arbeit durch Boden und ebenso sind in weitem Maße andere Produktionsmittel (z. B. Arbeit und Maschinen) gegenseitig ersetzbar, ohne daß ihnen darum die Fähigkeit, selbständiger Gegenstand der Wert- und Preisbildung zu sein, abgesprochen werden könnte.

Die Auffassung der Grundrente als Wert und Preis der Nutzleistung des Bodens ermöglicht, alle Erscheinungsformen der Rente einheitlich und ungezwungen zu erklären. Sie gilt in gleicher Weise für die Rente von Ackerland, von Bergwerksboden und von Baugrund. Die Differenzialeigenschaft der Rente, für die RICARDOSche Theorie mit Rücksicht auf das ihr zugrunde liegende Nutzwertprinzip von kardinaler Bedeutung, ist nunmehr für das Wesen der Rente nebensächlich. Daß neben besserem Boden auch minder fruchtbarer bebaut wird, kann die Grundrente des besseren Bodens nicht begründen, sondern nur mindern⁴⁾. Auch die Frage, ob die städtische Grundrente als Differenzialrente dargestellt werden kann⁵⁾, ist keineswegs von entscheidender Wichtigkeit.

¹⁾ Die Argumentation hat nur Boden, der zu Produktionszwecken dient, im Auge. Wohnböden verschiedener örtlicher Lage gelten wohl unbestritten als ungleichartige Güter.

²⁾ Aus diesen Erwägungen geht andererseits hervor, daß es unzulässig ist, die Bodenleistung (oder „Bodenkraft“) schlechthin als freies Gut zu bezeichnen, selbst wenn man diese Bezeichnung auf die „Bodenkraft im allgemeinen“ einschränkt und der „qualifizierten Bodenkraft“ Wert zuerkennt. (BUDGE: Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie, 1925, S. 74, 76, 80.) Es wird doch auch die Arbeitskraft (oder die Arbeitsleistung) nicht schlechthin ein freies Gut genannt, wenn und weil es Arbeitskräfte oder -leistungen gibt, die, weil sie ein jeweils bestimmtes Maß von Ergiebigkeit nicht erreichen, wertlos sind.

³⁾ Mehrwert und Gemeinwirtschaft, S. 78, 80.

⁴⁾ RICARDO hat diese Tatsache nicht etwa übersehen; er konnte ihr aber mit den ihm zur Verfügung stehenden theoretischen Mitteln nicht gerecht werden. (Vgl. meine Abhandlung Neuere Ricardo-Kritik, Zeitschr. f. Volksw. u. Sozialpol., V., S. 21.)

⁵⁾ Vgl. insbes. WIESER: Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, 2. Aufl., 1924, S. 239 ff., und schon früher Theorie der städtischen Grundrente, 1909 (auch als Vorwort zu MILDSCHUH: Mietzinse und Bodenwerte in Prag). — Vgl. zur städtischen Grundrente die Abhandlung AD. WEBERS auf S. 234 ff. dieses Bandes.

Hieraus ergibt sich, daß auch das Gesetz vom abnehmenden Ertrag, wie SCHUMPETER mit Recht hervorhebt, „kein grundlegendes Prinzip“ ist¹⁾. Es hieße aber zu weit gehen, wenn man ihm jede Bedeutung für die Erkenntnis und die Darstellung der Grundrente absprechen wollte. Wenn man die Wirksamkeit des Gesetzes gedanklich ausschließen wollte, so gäbe es zwei mögliche Arten, in denen der Boden auf zusätzliche Aufwendungen reagieren könnte. Entweder würden gleiche Aufwendungen unbegrenzt gleiche Ertragszuwächse hervorbringen; der Boden wäre daher ein freies Gut. Oder aber das proportionale Steigen der Erträge würde nur bis zu einer gewissen Grenze erfolgen, von der an überhaupt kein Mehrertrag erzielt werden könnte; dann wäre minder fruchtbarer Boden so lange wertlos, als auf dem besseren Boden überhaupt noch ein Mehrertrag gewonnen werden kann. Daß keine dieser beiden Möglichkeiten verwirklicht ist, sondern vielmehr jene dritte, die aus der Erscheinung des abnehmenden Ertrages entspringt, ist für die ökonomische Wirklichkeit in so hohem Maße bezeichnend, daß die Wirtschaftstheorie durch die Ignorierung dieser Tatsache ohne zwingenden Grund beträchtlich an Erkenntniswert einbüßen würde. Der Erscheinung des abnehmenden Bodenertrages selbst wird durch die einfache Feststellung Rechnung getragen, daß der Boden bei steigenden Aufwendungen wohl ergiebigere Leistungen abgibt, daß jedoch die Ergiebigkeit dieser Leistungen in einem schwächeren Verhältnis wächst als die Aufwendungen.

5. Grundrente und Kosten. Die relative Berechtigung des Residualprinzips

Das Nutzwertprinzip führt demnach den Wert der Bodenleistung und des Bodens auf jene allgemeinen Bestimmungsgründe zurück, die auch für den Wert der übrigen Güter gelten. Hieraus scheint sich die Folgerung zu ergeben, daß die Grundrente ebenso ein Kostenelement der Produktion bilden müsse wie Zinsen und Löhne. Auf der anderen Seite gipfelt die Residualtheorie RICARDOS geradezu in dem Satz, daß die Differenzialrente — im Gegensatz zu den eigentlichen Kosten einschließlich der absoluten Rente — keinen Kostenbestandteil des Preises bilde, nicht die Ursache, sondern die Wirkung des Preises sei.

Es ist allerdings richtig, daß eine Änderung der Differenzialrente ohne gleichzeitige Änderung der „Grenzkosten“ keine Änderung des Produktpreises nach sich ziehen wird. Wenn aber unter Kosten nichts anderes als der Wert der Produktivgüter verstanden wird, so kann, wie eine kurze Überlegung zeigt, diese Tatsache an sich keinen Grund bilden, der Rente den Kostencharakter abzuspochen. Außer allem Zweifel steht, daß der Preis der Bodenprodukte, sowie der aller Güter, letzten Endes durch das Verhältnis von Menge und Bedarf bestimmt ist. Die Bodenleistung ist, wie jedes andere Produktivgut, ökonomisch letzten Endes nichts anderes als der Inbegriff der in ihr im Keim enthaltenen Produkte. Die Menge (und Ergiebigkeit) der Produktivgüter ist der eine preisbestimmende Faktor, gleichbedeutend mit der Menge der aus ihnen herstellbaren Produkte; der Wert eines Produktivgutes — im Falle der Bodenleistung: die Höhe der Grundrente — wird aber nicht allein durch dessen Menge, sondern auch durch den zweiten Faktor, die Größe des Bedarfes nach den Pro-

¹⁾ Rentenprinzip, S. 600. Vgl. auch MARX: Theorien über den Mehrwert, II/1, 4. Aufl., 1921, S. 324. Darüber, daß das Gesetz des abnehmenden Ertrages in den üblichen Formulierungen nicht einen rein technischen Tatbestand zum Ausdruck bringt, sondern daß ihm auch Werterscheinungen zugrunde liegen, vgl. meinen Artikel Abnehmender Ertrag im Hdw. d. Stw., 4. Aufl. Ähnlich schon früher SCHUMPETER, a. a. O.

dukten, bestimmt¹⁾. Von diesem Gesichtspunkt aus wird man auch den Versuch einer Rettung der klassischen Rententheorie, den MARSHALL unternommen hat, nicht als gelungen ansehen können. Dieser geht von der Behauptung aus, daß der Preis nur aus den Kosten des Grenzproduktes ohne Zirkelschluß abgeleitet werden könne, nicht aber aus den Kosten der intramarginalen Mengen, die auch Differenzialrente enthalten. Denn sonst würde, „was gänzlich eine Folge ist, als Teilgrund der Dinge gezählt werden, deren Folge es eben ist“. „Da die Rente (u. a.) durch den Preis des Produktes bestimmt wird, so darf sie... bei einer Betrachtung der Gründe, die diesen Preis beherrschen, nicht als schon bekannt angenommen werden²⁾.“ In Wahrheit wird aber der Preis aller Kostengüter, nicht nur die Differenzialrente, „unter anderem durch den Preis des Produktes bestimmt“. Allerdings ist der Preis der Bodenleistung auf die Dauer meist in weit höherem Grade von dem Preis einer bestimmten Produktart abhängig als der Preis der meisten anderen Produktivgüter. Auf diesen Umstand wird noch im folgenden zurückgekommen.

Es wird auch von den Vertretern des Residualprinzips nicht bestritten, daß die Rente für den Pächter — und dasselbe muß für den selbstwirtschaftenden Unternehmer gelten — ebenso einen Bestandteil seiner Kostenrechnung bilden müsse wie seine anderen Auslagen. Bisweilen wird jedoch die Anschauung vertreten, daß die Grundrente nur vom privatwirtschaftlichen Gesichtspunkte, nicht aber von dem der Sozialwirtschaft aus als Kostenelement gelten könne; denn für den ungestörten, dauernden Ablauf des Wirtschaftsprozesses sei es nur erforderlich, daß die übrigen, „eigentlichen“ Kosten (mit Ausschluß der Grundrente) aus dem Ertrag der Produktion ihre Deckung finden. So wurde mehrfach darauf hingewiesen, daß bei einheitlicher Bewirtschaftung des Bodens, z. B. durch eine organisierte Gemeinwirtschaft, die Bodenprodukte ständig unter Verzicht auf die Grundrente zu einem Preis abgegeben werden könnten, der dem Durchschnitt der verschiedenen Produktionskosten entspricht, zu denen die einzelnen Teilmengen gewonnen werden. Wenn beispielsweise von 300 Einheiten je 100 zu den Kosten von 2, 3 und 4 erzeugt werden, würde sich bei freier Preisbildung ein Preis der Einheit von 4 und ein Gesamterlös von 1200 ergeben, während die gesamte Grundrente 300 betragen würde. Bei einheitlicher Bewirtschaftung der gesamten Bodenfläche wäre es hingegen zweifellos möglich, dauernd die Einheit zum Preise 3 abzugeben, so daß ein Gesamterlös von 900 erzielt würde.

Die Grundrente fällt unter diesen Voraussetzungen tatsächlich den Käufern zu, indem sie unter diese, ähnlich dem von einer Einkaufsgenossenschaft erzielten Überschuß, nach Maßgabe der von jedem einzelnen gekauften Stücke aufgeteilt wird³⁾. Wenn aber allgemein unter den Kosten der Wert der auf-

¹⁾ Vgl. BÖHM-BAWERK: Positive Theorie des Kapitals, 4. Aufl., 1921, Exkurs VIII.

²⁾ MARSHALL: Principles, Deutsche Übersetzung, 1905, S. 402 ff., 419.

³⁾ Wenn LEXIS (Artikel Grundrente, Hdw. d. Stw., 3. Aufl., V. Bd., S. 174) meint, daß in einer „Wirtschaftsordnung mit Privateigentum der Gesamtpreis der Bodenprodukte um den Gesamtbetrag der Grundrente höher steht, als er sich theoretisch in einem idealen einheitlichen Betriebe stellen könnte, in dem im übrigen die Verwendung von Kapital und Arbeit ungeändert bliebe“, so beruht wohl die hier hervorgehobene Behauptung auf einem Irrtum; denn die Verbilligung müßte im allgemeinen eine Vergrößerung der Nachfrage und daher eine Ausdehnung der Produktion zur Folge haben, so daß eine Änderung in der „Verwendung von Kapital und Arbeit“ eintreten müßte. (Vgl. hierzu OSWALT: Vorträge über wirtschaftliche Grundbegriffe, 4. Aufl., 1922, S. 103 ff., und HEIMANN: Mehrwert und Gemeinwirtschaft, insbes. S. 201.)

gewendeten Produktivgüter verstanden wird, so ist auch in dem Umstande, daß die Bodenleistung auf die Dauer unentgeltlich zur Verfügung gestellt werden kann, kein hinreichender Grund zu erblicken, hinsichtlich der Grundrente als des Wertes der Bodenleistung eine Ausnahme zu machen. Denn die Bodenleistungen büßen, insolange sie im Verhältnis zum Bedarf knapp sind, ebenso wenig wie irgendein anderes Produktivgut ihren Wert deswegen ein, weil ihr Eigner auf ein Entgelt für ihre Mitwirkung an der Produktion verzichtet.

Aber auch aus einem anderen Grunde wird die Kosteneigenschaft der Grundrente bisweilen in Zweifel gezogen. Die meisten Produktivgüter sind vielseitig verwendbar; ihre verschiedenen Teilmengen dienen zur Herstellung verschiedenartiger Produkte. Es entspricht gewiß dem herkömmlichen Sinne, der mit dem Worte „Kosten“ verbunden wird, wenn vornehmlich eben jene Produktivgüter, aus denen Produkte verschiedener Art erzeugt werden können, als Kosten bezeichnet werden. Diesen Produktivgütern kommt aus der Gesamtheit ihrer Verwendungen ein scheinbar fixer „Kosten“-Wert zu — „opportunity cost“¹⁾ —, der oft durch eine bestimmte Verwendungsart nicht merklich beeinflußt werden kann. Dieser Sachverhalt hat es mit sich gebracht, daß die Frage, ob der Wert der Produktivgüter oder der der Produkte das Primäre ist, überhaupt umstritten werden konnte. Dort hingegen, wo ein Produktivgut nur zu einer einzigen Verwendung oder zu einer geringen Anzahl von Verwendungen fähig ist, liegt die Richtung des Kausalzusammenhanges klar zutage. „Daß der Tokajer Wein nicht deshalb wertvoll ist, weil die Tokajer Weinberge es sind, sondern daß umgekehrt die Weinberge hohen Wert besitzen, weil der Wert ihrer Produkte ein höherer ist, wird niemand bezweifeln wollen — ebenso wenig daß der Wert des Quecksilberbergwerkes von dem des Quecksilbers, des Weizenackers von dem des Weizens, des Ziegelofens von dem des Ziegel abhängt und nicht umgekehrt. Nur durch die Vielseitigkeit der meisten Kostengüter kann der gegenteilige Anschein entstehen, der aber freilich bei etwas genauerem Zusehen sich als bloßer Anschein erweist“²⁾. Die mangelnde Vielseitigkeit der Verwendung trifft im Falle des Bodens besonders häufig zu. Sie ist einerseits dadurch verursacht, daß eine große Zahl von Bodenverwendungen bestimmte physische Eigenschaften des Bodens voraussetzt, andererseits durch seine Unbeweglichkeit. Aber nicht nur der Art, auch der Stärke des Bedarfes gegenüber ist die Anpassungsfähigkeit des Bodens gering. Denn der Boden ist, abgesehen von praktisch kaum ins Gewicht fallenden Ausnahmen, unvermehrbar; seine Menge kann bei steigendem Bedarf nicht vergrößert werden. Andererseits erleidet die Bodenmenge keine oder nur geringe Verminderungen; der Boden ist durch ordnungsmäßige Benützung entweder überhaupt nicht „zerstörbar“ (als Ackerland und als Bauland) oder doch nur in langen Zeiträumen (als Bergwerksboden).

Diese Umstände zusammen bewirken jene dem Boden eigentümliche Passivität. Es ist hiebei nicht eine Passivität im physischen Sinne gemeint, von der zuweilen gesprochen wird und die darin bestehen soll, daß er Gegenstand und nicht, wie etwa die Arbeit, aktives Mittel der wirtschaftlichen Tätigkeit ist; für die ökonomische Betrachtung ist der Amboß nicht im Gegensatz zum Hammer passiv³⁾. Es ist vielmehr an das passive Verhalten des Bodens im

1) GREEN, D. I.: Pain cost and opportunity cost, Quarterly Journal of Economics, 1894.

2) BÖHM-BAWERK: Positive Theorie des Kapitals, S. 223. — In dieselbe Richtung zielt WIESERS Unterscheidung zwischen „Kostenproduktivmitteln“ und „spezifischen Produktivmitteln“ (Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, § 15).

3) Vgl. SCHUMPETER: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Aufl., 1926, S. 27.

Wertbildungsprozeß zu denken: Während der Wert, mit dem andere Produktivgüter in die Produktion eingehen, in der Regel durch eine große Anzahl anderer Verwendungen, die dem einzelnen Produzenten fremd, vielleicht sogar unbekannt sind, scheinbar von vornherein fest bestimmt ist, wird der Bodenwert in deutlich erkennbarer Weise von dem Werte des bestimmten Produktes beeinflusst, zu dessen Erzeugung er in dem gegebenen Falle dient.

In manchen Fällen ist die Verwendungsart des Bodens durch seine physischen Eigenschaften geradezu eindeutig bestimmt; entweder weil eine andere Verwendung technisch nicht möglich ist, wie im Falle des Quecksilberbergwerkes, oder weil die Qualifikation von so besonderer Art ist, daß, wie im Falle der Tokajer Weinberge, eine andere Verwendungsart, obgleich technisch möglich, ökonomisch nicht in Betracht kommt. Unter dieser Voraussetzung stellt sich der Bodenwert praktisch als das Residuum dar, das nach Abzug des Wertes der „Kostengüter“ vom Werte des Produktes übrig bleibt. In den meisten Fällen der landwirtschaftlichen Nutzung des Bodens hingegen konkurriert, wie ein Blick auf die fortlaufenden Ergebnisse der Anbaustatistik zeigt, eine, allerdings eng begrenzte Zahl von Verwendungsmöglichkeiten ernstlich um den Boden. „Wenn Boden, der als Weideland eine Rente von 2 Pfund für den Acre gegeben hat, unter den Pflug genommen und als Weizenfeld bestellt wird, müssen die 2 Pfund nicht den Erzeugungskosten des Weizens zur Last geschrieben werden?“ fragt JEVONS. Diese Frage wird von MARSHALL mit der Begründung verneint, daß „zwischen dieser besonderen Summe von 2 Pfund Sterling und den Produktionskosten des Weizens, der gerade nur noch die Kosten deckt, kein innerer Zusammenhang“ bestehe. Wenn man aus besonderen Gründen die Rente unter die Produktionskosten rechnen wolle, „dann ist die Rente, die eingezählt werden muß, nicht die, welche der Boden ergeben würde, falls er zur Produktion des ersten Gutes (als Weideland) genutzt würde, sondern die er bei der Nutzung für die Produktion des zweiten Gutes (Weizen) abwirft“¹⁾. Diese Argumentation gegenüber dem Beispiele JEVONS' ist im wesentlichen zutreffend; aber nur deswegen, weil dieses Beispiel nicht glücklich gewählt ist. Es setzt voraus, daß die Rente des Weizenlandes die 2 Pfund betragende Rente des Weidelandes übersteigt. Dies bedeutet, daß die Möglichkeit der Verwendung als Weideland einem etwaigen Sinken der Weizenrente eine Schranke zieht, die jedoch, ähnlich wie in dem früheren Beispiel des Tokajer Weinberges, so lange nicht in Wirksamkeit tritt, als nicht tatsächlich der Boden bevorzugter Qualität auch zu der minder wichtigen Verwendung herangezogen wird. Denn der Umstand, daß ein Produktivgut, das zur Herstellung eines Produktes A dient, unter geänderten Umständen — bei Vergrößerung seiner Menge oder bei Verringerung der Nachfrage nach dem Gute A — auch zur Erzeugung eines andersartigen Gutes B herangezogen werden könnte, ist für die gegenwärtige Höhe des Wertes des Produktivgutes ohne Belang. Eine noch so ernstlich in Erwägung gezogene Verwendungsart eines Gutes ist, wenn sie schließlich wegen ihrer zu geringen Wichtigkeit als unzweckmäßig verworfen wird, auf seinen Wert ohne Einfluß; mag man auch unter „Kosten“ im weitesten Sinne den Verzicht auf die anderweitige Verwendung schlechthin verstehen. Daß Weizenland technisch als Weidegrund oder zu anderen Zwecken gebraucht werden könnte, ist, wenn dies als unökonomisch unterlassen wird, ebenso belanglos wie etwa unter gewöhnlichen Verhältnissen die Tatsache, daß Klaviere als Heizmaterial oder Gold zur Anfertigung von Kanalgittern gebraucht werden kann. Der Wert der Nutzung des Weizenbodens ist in diesem Falle gleich dem Produktwerte nach

¹⁾ A. a. O., S. 406.

Abzug aller Aufwendungen und stellt sich in diesem Sinne als Residuum dar. Anders verhält es sich, wenn das von JEVONS konstruierte Beispiel in der Weise modifiziert würde, daß Boden gleicher Güte und Lage gleichzeitig als Weizen- und als Weideland Verwendung findet. Zwischen den — gleichhohen — Renten in beiden Verwendungen besteht dann der von MARSHALL geforderte „innere Zusammenhang“; in beiden Verwendungen geht der Boden mit einem bestimmten Kostenwert in die Produktion ein.

Diesen Zusammenhang hat schon ADAM SMITH, in allerdings unvollkommener Weise, zum Ausdruck gebracht, indem er — davon ausgehend, daß der zur Nahrungsmittelerzeugung verwendete Boden stets eine Rente tragen müsse, da er sich die erforderliche Nachfrage selbst schaffe — die Ansicht vertrat, daß dieser Boden den größten Teil der Rente des angebauten Landes (mit Ausnahme des Bodens besonderer Qualifikation) bestimme. „Es kann kein Produkt lange Zeit hindurch weniger abwerfen, weil sonst der Boden sogleich für eine andere Nutzung eingerichtet würde; und wenn ein Produkt für gewöhnlich mehr abwirft, so hat das seinen Grund darin, daß die Strecke Landes, die dazu gebraucht wird, zu klein ist, um die wirksame Nachfrage zu befriedigen.“ Ähnlich erklärt J. St. MILL (im 4. und im 6. Kapitel seiner „Principles“), daß die Rente, die ein Grundstück bei landwirtschaftlicher Verwendung geben könnte, im Falle anderweitiger Verwendung einen Teil der Produktionskosten bilde.

Allerdings sind auch in diesen Fällen zwischen dem Boden und den anderen Produktivgütern graduelle Unterschiede vorhanden. Die Zahl der verschiedenen, jeweils ökonomisch möglichen Bodenverwendungen ist gering; sie können ferner großenteils innerhalb einer einzigen Unternehmung vorgenommen werden, so daß die Abhängigkeit des Bodenwertes von dem Werte seiner einzelnen Produktarten in der Regel klar zutage liegt. Eine absolute Verschiedenheit gegenüber der Wertbildung der anderen Produktivgüter liegt jedoch nicht vor.

Aber auch von der anderen Seite her erfährt der Gegensatz eine Einschränkung. Die produzierten Produktionsmittel sind hinsichtlich des Spielraumes ihrer Verwendbarkeit häufig in demselben, ja in noch stärkerem Maße beschränkt wie der Boden; sie müssen ferner unter gewissen Voraussetzungen als in ihrer Menge unveränderlich angesehen werden: insofern nämlich, als ihre Wertbildung innerhalb so kurzer Zeiträume ins Auge gefaßt wird, daß ihre Menge im Falle der Wertsteigerung ihres Produktes keine Vergrößerung bzw. im Falle des Sinkens des Produktwertes keine Verminderung erfahren kann. Innerhalb dieser Zeiträume, die für die einzelnen Arten von Produktionsinstrumenten — je nach der Zeitdauer ihrer Herstellung bzw. je nach ihrer Dauerhaftigkeit — von verschiedener Größe sind, wird auch der Ertrag dieser Güter den Charakter eines Residuums annehmen, für das sich die von MARSHALL eingeführte Bezeichnung „Quasirente“ eingebürgert hat¹⁾. Grundsätzlich gilt dasselbe von dem Produktionsfaktor Arbeit. Solange die Zu- oder Abnahme der Nachfrage nach Arbeit bestimmter Art nicht direkt oder indirekt ein Zuströmen von Arbeitern

¹⁾ Dieser Sachverhalt ist bereits von THÜNEN, SENIOR und J. St. MILL berührt worden. Trefflich sind die Untersuchungen, die HERMANN diesem Gegenstande gewidmet hat; wertvolle Beiträge finden sich sodann bei MANGOLDT und SCHÄFFLE. Mit vollendeter Darstellungskunst ist schließlich MARSHALL diesem Gegenstande gerecht geworden. Die Unentschiedenheit seiner allgemeinen Ausführungen über die Rente sind eine Folge seiner überaus vorsichtigen Haltung in der Frage des Verhältnisses von Kosten und Wert. (Vgl. hiezu den bereits angeführten Exkurs VIII der „Positiven Theorie“ BÖHM-BAWERKS. Diese Partie gehört zu jenen, die es besonders bedauern lassen, daß BÖHM-BAWERKS Werk in seiner letzten Fassung bisher noch keinen Übersetzer gefunden hat.)

aus anderen Beschäftigungen bzw. ein Abströmen in andere Beschäftigungen bewirken kann, ist auch der Wert von Arbeitsleistungen dieser bestimmten Qualifikation nach Art der Wertbildung der Grundrente ausschließlich durch ihre besondere Verwendungsmöglichkeit bestimmt. Je nachdem der Ertrag des Produktionsfaktors über oder unter der „normalen“ Höhe, d. i. jener, die dem Gleichgewichtszustand entsprechen würde, steht, kann von positiver oder negativer Quasirente gesprochen werden. Die Analogie zur Grundrente wird aber vollkommener, wenn die Quasirente nicht von einem Normalpegel nach oben und unten gemessen wird, sondern vom Nullpunkt aus, so daß unter ihr der gesamte Ertrag des Produktionsmittels verstanden wird, auch wenn er nicht zur Amortisation seiner Herstellungskosten ausreicht.

Es ergibt sich demnach:

1. Die residuelle Wertbildung ist von den anderen Fällen der Wertbestimmung nicht grundsätzlich verschieden; in dem einen Fall ist der Wert des Produktionsmittels von dem Wert einer einzigen Produktart, im zweiten Falle von dem Wert einer Anzahl von Produktarten abhängig.

2. Der Wert des Bodens ist nicht immer ein Residualwert, wenn auch die Abhängigkeit des Bodenwertes von dem Wert einzelner Produktarten stets deutlich erkennbar ist.

3. Die Residualerscheinung ist nicht auf den Boden beschränkt; auch der Wert anderer Produktivgüter stellt sich vorübergehend als Residuum dar.

Wenn daher auch von einer fundamentalen Bedeutung des Residualprinzips für die Grundrententheorie keine Rede sein kann, so ist es trotzdem nicht ungeeignet, gewisse Besonderheiten der Grundrente gegenüber den anderen Einkommenszweigen zu kennzeichnen. Von der Grundrente ist die Quasirente begrifflich dadurch zu unterscheiden, daß diese ihrem Wesen nach eine vorübergehende Erscheinung ist. Schon THÜNEN weist im Kapitel von der Landrente darauf hin, daß die Grundrente, von ihm Landrente genannt, und die Gutsrente, die außer der Grundrente die Quasirente der mit dem Boden verbundenen fixen Kapitalien enthält, wohl den gleichen Gesetzen unterliegen, wenn man „die Betrachtung auf einzelne Fälle und auf kurze Zeiträume erstreckt. Aber anders stellt es sich dar, wenn der Blick auf das Allgemeine gerichtet und der letzte Erfolg ins Auge gefaßt wird“. Jene Überschüsse, die in Quasirenten bestehen, haben die immanente Tendenz, im Laufe der Entwicklung dahinzuschwinden. Die positiven Quasirenten werden durch die Vermehrung der fixen Kapitalien zunichte gemacht, die negativen durch die Nichterneuerung der verbrauchten Kapitalanlagen¹⁾. Der Grundrente hingegen kommt allerdings nicht stets reiner Residualcharakter zu, aber sie ist ihm in den übrigen Fällen angenähert, und vor allem: Er kommt auf die Dauer nur der Grundrente zu. Während alle Quasirenten den Keim der Vernichtung in sich tragen, behält die Grundrente die Eigenschaft des Residuums, ohne daß notwendigerweise Gegenwirkungen ausgelöst würden, welche dessen Zerstörung herbeiführen. Im Gleichgewichtszustande kann es außer der Grundrente kein anderes Residuum

¹⁾ Es macht geradezu das Wesen der Quasirente aus, daß sie nur der Existenz der „Reibungswiderstände“ ihre Entstehung verdankt und bei Fortfall dieser Widerstände sofort verschwinden müßte. Daher bedeutet es unseres Erachtens eine unzumutbare Erweiterung des Begriffes der Quasirente, wenn man, wie HEIMANN (Mehrwert und Gemeinwirtschaft, S. 107), auch die städtische Bodenrente mit der Begründung darunter faßt, daß die Seltenheit des städtischen Wohnbodens infolge der Vermehrbarkeit der Verkehrsmittel keine starre und unverrückbare ist. — Auch andere Arten der Bodenrente können infolge einer durch Verbesserung der Ver-

geben¹). An diese Besonderheit der Grundrente ist schon in der Darstellung RICARDOS erinnert, der, wie er selbst ankündigt, zugleich mit der „Natur der Rente“ (als Residuum) die „Gesetze untersucht, durch die ihr Steigen oder Sinken bestimmt wird“ (in aufeinanderfolgenden Gleichgewichtszuständen).

Ist es auch vor allem von Wichtigkeit, die prinzipielle Gleichartigkeit der Bildung des Bodenwertes und des Wertes der übrigen Produktivgüter festzustellen, so ist es doch andererseits nicht ohne Nutzen, auch auf die sekundären Besonderheiten der Wertbildung des Bodens zu verweisen und sie auf ihr richtiges Maß zurückzuführen. Die Erörterung des Kostencharakters der Grundrente erfolgte nicht zu dem Zwecke, um zu einer Entscheidung über die zweckmäßigste Anwendung des Terminus „Kosten“ zu gelangen. Es unterliegt vielmehr nicht dem geringsten Bedenken, so wie dies auch bisweilen hier geschehen ist, gemäß dem Sprachgebrauch den Boden den auf ihn angewendeten Kosten gegenüberzustellen. Der Versuch einer Reform dieser Terminologie wäre aussichtslos, aber auch überflüssig; denn er steht der richtigen Erkenntnis der Rolle, die der Grundrente im Wertbildungsprozeß zufällt, gewiß nicht im Wege.

6. Die Abgrenzung des Grundrentenbegriffes

Die Zweckmäßigkeit, den Boden und seine Rente als selbständige Kategorien von den übrigen Sachgütern und deren Nutzleistungen zu scheiden, ist des öfteren bestritten worden. Es wurde geltend gemacht, daß zwischen manchen Arten des Bodens einerseits und der produzierten Produktionsmittel andererseits in ökonomischer Beziehung geringere Unterschiede bestünden als sowohl innerhalb der verschiedenen Bodenarten (Ackerboden und Bergwerksboden) wie auch insbesondere innerhalb der verschiedenen Arten der sachlichen Produkte; es sei daher eher gerechtfertigt, die Sachgüter nach ihrer Dauerhaftigkeit zu unterscheiden, wobei der Boden zusammen mit den übrigen dauerhaften Gütern die Kategorie der Rentengüter bilden würde. Hier wäre auch der Vorschlag CASSELS zu nennen, die „Naturmaterialien“, insbesondere die Bergwerksprodukte, als besonderen Produktionsfaktor neben dem „Boden“ (als Acker- und Baugrund) gelten zu lassen. Hiegegen ist jedoch einzuwenden, daß im ersten Falle der Boden selbst, im zweiten aber die Bodenprodukte oder Bodenleistungen als Produktionsfaktor hingestellt werden²), während man sich doch offenbar für die eine oder die andere Möglichkeit entscheiden muß. Der Umstand, daß der Bergwerksboden im Gegensatz zum Ackerland keine unbegrenzte Zahl von Nutzleistungen abzugeben vermag, ist hiefür ohne Belang, gibt aber Anlaß zu einer anderen Frage: ob als Bergwerksrente der Rohertrag des Bergwerkes nach Abzug der Betriebskosten anzusehen sei oder ob hievon noch eine der Wertverminderung des Bergwerkes entsprechende Amortisationsquote abgezogen werden muß. Für die zweite Auffassung spricht, daß auch zu den Kosten, die bei Bestimmung der landwirtschaftlichen Grundrente in Abzug

kehrsmittel eintretenden Verringerung der Transportkosten zum Verschwinden gebracht oder vermindert werden.

¹) Genau genommen, treffen allerdings die Voraussetzungen der Residualerscheinung (Mangel der Vielseitigkeit der Verwendung und Unvermehrbarkeit), außer im Falle des Bodens, bei dem die zweite Voraussetzung durch eine in derselben Richtung wirkende Eigenschaft der Unbeweglichkeit noch verstärkt ist, noch zu: bei den bekannten klassischen Beispielen der „Seltenheitsgüter“ (alte Bilder, Münzen usw.) und bei besonders qualifizierten persönlichen Leistungen, insofern diese nicht auf Schulung, sondern auf natürlicher Veranlagung beruhen.

²) Vgl. AMONN: CASSELS System der theoretischen Nationalökonomie, Archiv f. Sozialw., Bd. 51, S. 74.

gebracht werden müssen, der Aufwand für die Wiederherstellung der ursprünglichen Bodenkräfte gehört; andererseits kann für die gegenteilige Entscheidung geltend gemacht werden, daß die unversehrte Erhaltung der Produktionsmittel zwar im allgemeinen als Voraussetzung des normalen Ablaufes der Wirtschaft gilt, aber im Falle des Bergwerkes unmöglich ist, so daß hier die Ansammlung eines Amortisationsfonds wohl privatwirtschaftlich, nicht aber sozialwirtschaftlich von Bedeutung ist.

Insbesondere wird auch die Trennung des Bodens und der Grundrente von dem mit dem Boden verbundenen Kapital und dessen Ertrag als oft unmöglich und überdies praktisch bedeutungslos bezeichnet. Diese Scheidung sei ebenso sinnlos, wie wenn man den Begriff der (Miet)Rente eines Hauses auf das Entgelt für die Benützung der nackten Wände einschränken wollte und im Gegensatz hiezu den für den Gebrauch der Ausstattung des Hauses gezahlten Betrag als Kapitalzins bezeichnen wollte¹⁾. Es sei inkonsequent, die Grundstücke, auch wenn noch so viel Kosten auf sie verwendet würden, nur hinsichtlich dieser letzteren als Produkte, im übrigen aber als „Naturfaktor“ anzusehen, alle übrigen Naturdinge aber, sobald an sie überhaupt Kosten gewendet werden, als Produkte zu bezeichnen²⁾.

Was ferner die Unvermehrbarkeit des Bodens anlangt, die vor allem als sein besonderes, ihn vor anderen Sachgütern unterscheidendes Merkmal angeführt wird, so wird hervorgehoben, daß in manchen Fällen — Gewinnung von Meeresboden — die vorhandene Bodenmenge sogar physisch eine Vermehrung erfahren könne. Insbesondere aber wird auf die Urbarmachung von Ödland sowie auf die Möglichkeit hingewiesen, die ökonomisch zur Verfügung stehende Bodenfläche durch Heranziehung entfernteren Bodens, namentlich bei Sinken der Transportkosten, zu vergrößern. Schließlich wird in diesem Zusammenhang auch geltend gemacht, daß es ökonomisch überhaupt nicht auf die Größe der Bodenfläche, sondern auf die Menge der Nutzleistungen, die aus ihr gezogen werden können, ankommt, die praktisch stets eine Vermehrung erfahren kann. Dieser „Vermehrung des Bodens in ökonomischer Beziehung“ — durch Heranziehung entfernterer Bodenflächen, Urbarmachung unfruchtbarer Landes, intensivere Bodenbebauung — liegt aber, wenn die ursprünglichen Bodenkräfte ins Auge gefaßt werden, keine Vermehrung dieses originären Faktors, sondern die Anwendung größerer Mengen anderer Produktionsmittel zugrunde³⁾; dasselbe gilt, genau genommen, von der physischen Erweiterung der Bodenfläche, die überdies als praktisch bedeutungslos wohl außer Betracht bleiben kann.

Im übrigen aber spricht vor allem folgende Erwägung dafür, an der selbständigen Kategorie der Grundrente festzuhalten: Arbeit und Boden sind die ursprünglichen Mittel der Wirtschaft; alle anderen Güter sind bloße Kombinationen dieser Produktivelemente. Schon weil die Wirtschaftstheorie stets an diese natürlichen und technischen Tatsachen wird anknüpfen müssen, ist es geboten, dem Boden bei Betrachtung der Erscheinungen der Wert- und Preisbildung eine Sonderstellung zuzuweisen. Es muß zugegeben werden, daß für die Wirtschaftenden meist weder die Möglichkeit noch der Anlaß dafür besteht, eine reine Scheidung zwischen dem Boden in seinem Naturzustand und den mit ihm gleichsam verwachsenen Investitionen vorzunehmen. Wenn nun auch die Wirtschaftstheorie vor allem stets auf den Sinn eingehen muß, den die

¹⁾ MACLEOD: Principles of Pol. Ec., 1858, S. 195ff.

²⁾ Vgl. MENGER, C.: Zur Theorie des Kapitals, Jahrb. f. Nat. u. Stat., N. F., Bd. 17, S. 16f. — Hiegegen BÖHM-BAWERK: Pos. Theorie, 4. Aufl., S. 66.

³⁾ Vgl. AMONN: a. a. O., S. 75.

Wirtschaftenden mit ihren Handlungen verbinden, so muß sie sich doch auch zuweilen darüber erheben. Dies geschieht beispielsweise schon durch die Feststellung, daß Ware letzten Endes stets gegen Ware getauscht wird und das Geld nur als Vermittler dieses Austausches dient. Ebenso wie sich die Tauschenden dieses Zusammenhanges in der Regel nicht bewußt sind, wird auch dem Ausmaß der Abhängigkeit der Wirtschaft von den „ursprünglichen Bodenkräften“ in der Regel keine Beachtung geschenkt. Wohl aber ist es Aufgabe der ökonomischen Theorie, diese Tatsachen zu erfassen. Allerdings wird man sich bei Untersuchung des Wesens und der Höhe der Grundrente meist darauf beschränken können, jene Investitionen gedanklich vom Boden zu trennen, die tatsächlich von ihm getrennt werden können, wie z. B. Gebäude¹⁾, und daher im Falle ihrer zufälligen Vernichtung oder nach erfolgter Abnützung nicht erneuert werden, wenn es nicht wirtschaftlich geboten erscheint. Der Ertrag der mit dem Boden untrennbar verbundenen Investitionen wird unter dieser Voraussetzung — zugestandenermaßen unter Anwendung einer Fiktion — der Grundrente zugerechnet werden müssen.

Der Begriffsbestimmung der Grundrente läßt sich — wie den meisten Einteilungen und Klassifikationen dieser Art — der eine oder andere Grenzfall entgegenhalten, der sich ihr nicht restlos einfügt. Über Fragen solcher Art, bei denen es sich nicht um die unmittelbare Gewinnung von Erkenntnis, sondern nur um ein Mehr oder Minder an Zweckmäßigkeit handelt, wird man, unbeschadet der Stellungnahme zu den ihnen zugrunde liegenden sachlichen Problemen, stets verschiedener Meinung sein können. Die Erörterung dieser Fragen ist, wie des öfteren richtig bemerkt wurde, von größerer Wichtigkeit als die Antwort, die ihnen zuteil wird.

¹⁾ Vgl. THÜNEN: Der isolierte Staat, I. Teil, 2. Aufl., § 5 a, und BÖHM-BAWERK, a. a. O., S. 97, Anm.

Die städtische Grundrente

Von

Adolf Weber

Professor an der Universität München

Lange Zeit machte den deutschen Volkswirten die Theorie der städtischen Grundrente wenig Kopfzerbrechen. Sie waren, wie THÜNEN, der Meinung, daß die Landrente und die Stadtrente „durch ein und dasselbe Prinzip reguliert würden“; denn, so meinte THÜNEN: „Wenn wir nach den Ursachen forschen, warum die Grundrente der Häuser nach der Mitte der Stadt hin immer mehr steigt, so finden wir diese in der Arbeitersparung, der größeren Bequemlichkeit und der Verminderung des Zeitverlustes bei der Betreibung der Geschäfte¹⁾.“ Und der andere große deutsche Nationalökonom, der in der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts wirkte, F. B. W. HERRMANN, kam schließlich zu demselben Ergebnis, obwohl er in der Auffassung von dem Wesen der Grundrente überhaupt mit THÜNEN nicht ganz übereinstimmte. Würden bei der Neuanlegung eines Ortes, schreibt er, nur so viel Gebäude nötig sein, als die gleich günstig gelegenen Bauplätze herzustellen erlaubten, so würde die Bodenrente nur der früheren Ackerrente gleich sein und ganz fehlen, wenn der Boden vordem wüst gelegen habe. Steige aber die Nachfrage nach Wohnungen, so daß Neubauten auf ungünstiger gelegenen Plätzen errichtet werden müßten, so würde dadurch zwar der Nachfrage nach Wohn- und Werkräumen begegnet, aber die besser gelegenen Wohnungen würden wegen der besonderen Vorteile, die sich mit ihnen verknüpften, einen höheren Ertrag abwerfen. Durch das Steigen der Preise für die Hausnutzungen hätten aber nur die Eigentümer der Grundstücke Vorteil. Die Bauplätze folgten sich im Werte nach der Entfernung von einem gewissen Punkte. Indessen gebe es in den Großstädten mehrere Gegenden mit einem besonderen Zentrum für die Bodenrentenbildung. Die Zwecke, denen das Haus diene, wirken hierauf ein, aber auch das Herkommen, ja selbst die Mode sei nicht ohne Einfluß.

Damit war eigentlich schon das Wesentliche über die städtische Grundrente gesagt. Wenn man sich in der späteren Erörterung oft erheblich hievon entfernt hat, so ist das einmal die Folge davon, daß man zu vorschnell das sozialökonomische Sein vom Standpunkte des Sollseins betrachtete, zum anderen ist es mit daraus zu erklären, daß das rasche Anwachsen der modernen Städte Erscheinungen zeigte, die das an und für sich einfache Bild der städtischen Rentenbildung zu verwirren in der Lage waren. Agitatorisch zugespitzte Formulierungen der Lehre von der städtischen Grundrente dienten den Bodenreformern für ihre Pläne. Sie wiesen nicht nur auf den unverdienten Wertzuwachs hin, der mit der rasch steigenden städtischen Grundrente verbunden sei, und forderten dessen steuerliche Ausnutzung, sie waren auch ebenso bemüht, klarzumachen, daß die steigende Grundrente von dem Angebot, insbesondere von den „Bodenspekulanten“ künstlich herbeigeführt würde, und daß diese so in die Höhe getriebene Grundrente Ursache für die städtischen hohen Mieten und für die wachsende Wohnungsnot sei. In zahlreichen, mehr oder minder

¹⁾ Isolierter Staat, Ausgabe Wäntig, Jena 1910, S. 213.

gelehrten Abhandlungen suchte man diese Zusammenhänge zu „beweisen“ und es schien fast, als wenn der Erfolg durchschlagend sei. Als im September 1901 bei der damaligen Tagung des Vereines für Sozialpolitik C. J. FUCHS das einleitende Referat über die Wohnungsfrage hielt, meinte er, daß wir in Deutschland in den letzten Jahrzehnten so gründlich in die Wohnungsfrage „hineingeleuchtet“ hätten, daß kein Eckchen darin dunkel geblieben sei, wobei er im wesentlichen an die Ergebnisse der eben gekennzeichneten Bemühungen dachte.

Aber schon in den zahlreichen Vorberichten, die zur Vorbereitung der eben erwähnten Versammlung eingeliefert wurden, hatten sich einige Autoren bemüht, nicht lediglich die herrschende Meinung zu stützen, sondern ihr induktiv, wenn auch mit einer gewissen Vorsicht entgegenzutreten (E. HORACEK, P. SCHWARZ, A. VOIGT). Namentlich der letztgenannte Autor erregte Aufsehen durch seinen kurzen Bericht über „die Bedeutung der Baukosten für die Mietsteigerung“. Es sei verkehrt, führt er darin aus, angesichts der Tatsachen jede Mietsteigerung, wie es immer mehr üblich werde, dem gestiegenen Bodenpreis zuzuschreiben, während es eher wahrscheinlich sei, daß die Preissteigerung des Bodens durch die Vermehrung der Stockwerkzahl der Gebäude ausgeglichen werde und die Hauptursache der Mietsteigerung in den erhöhten Baukosten zu suchen sei. In der Hauptversammlung selbst trat PHILIPPOVICH in einem glänzenden Referat in einigen Hauptpunkten auf die Seite der Opposition. Zum mindesten war dadurch erreicht, daß sich auch in Deutschland die Gegner der bis dahin herrschenden Meinung wieder Gehör verschaffen konnten.

Die wissenschaftliche Herausarbeitung des Wesens der städtischen Grundrente und der damit zusammenhängenden Probleme beginnt aber erst einige Jahre später¹⁾. Der wissenschaftliche Streit endete mit einer völligen Niederlage der Anhänger der Bodenspekulationstheorie²⁾, wenn auch eine allgemein befriedigende Lösung der in Betracht kommenden wissenschaftlichen Probleme noch nicht erzielt ist.

Es handelt sich in der Hauptsache um folgende Fragen:

1. Besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen der ländlichen und der städtischen Grundrente?
2. Worin besteht die Eigenart der städtischen Intensitätsrente, welche Bedeutung hat insbesondere die vertikale Bauintensität?
3. Welche Rolle spielt die Bodenspekulation bei der Rentenbildung?

Sicher haben wir es bei der Stadtrente ebenso wie bei der Landrente mit einem Vorzugsgewinn zu tun, der aus den dauernden Vorteilen abgeleitet wird, welche gewisse begünstigte, in beschränktem Maße vorhandene Grund-

¹⁾ WEBER, AD.: Über Bodenrente und Bodenspekulation in der modernen Stadt, Leipzig 1904, VOIGT, A. und GELDNER, P.: Kleinhaus und Mietkaserne. Eine Untersuchung der Intensität der Bebauung vom wirtschaftlichen und hygienischen Standpunkt, Berlin 1905; WEBER, AD.: Boden und Wohnung, Leipzig 1908, und WIESER, F.: Die Theorie der städtischen Grundrente, Einleitung zu der Schrift von MILDSCHUH, W., Mietzinse und Bodenwerte in Prag, Wien und Leipzig 1909. Auf der anderen Seite war der Hauptwortführer der Bodenspekulationstheorie, EBERSTADT, R., insbesondere in seinem Buche: Die Spekulation im neuzeitlichen Städtebau, Jena 1907.

²⁾ Neuerdings schreibt allerdings WILBRANDT, R.: „Die Rittergüter im Norden sind leicht zusammenzukaufen durch Spekulanten, so daß um eine Stadt wie Berlin herum ein Bodengürtel entsteht in der Hand von Spekulanten, die also das weitere Wachstum der Stadt durch diesen Gürtel einzuschnüren in der Lage sind, d. h. das Bebauen durch ihre hohen Bodenpreisforderungen so lange verhindern können, bis diese bewilligt werden.“ Theorie der Volkswirtschaft, Stuttgart 1925, S. 114.

stücke infolge ihrer Lage dem Eigentümer gewähren. Hier wie da ist ferner eine Steigerung der ursprünglichen Lagerente nach vermehrtem Kapitalaufwand möglich (Intensitätsrente).

Daneben besteht aber unzweifelhaft eine ganze Reihe von Unterschieden. Es fragt sich nur, ob diese das Wesen der Sache berühren. Auf den bemerkenswertesten Unterschied machte schon G. SCHÖNBERG in seinem Handbuch der politischen Ökonomie aufmerksam¹⁾: Die städtische Grundrente unterscheidet sich dadurch von den übrigen Arten der Grundrente, daß, während bei diesen die Marktpreise für die gleichen Produkte die gleichen seien, bei ihr die Marktpreise für die gleichen Produkte ungleiche seien. „Der höhere Reinertrag aus Grundstücken (Grundrente) ergibt sich hier durch den höheren Marktpreis (Mietzins) der mit gleichem Produktionsaufwand hergestellten Marktprodukte, dort durch den gleichen Marktpreis der mit geringerem Produktionsaufwand hergestellten Marktprodukte.“ WIESER verweilt in seiner oben erwähnten Abhandlung länger bei diesem Unterschied. Er betont nachdrücklich, daß die Stadtrente nicht wie die Landrente aus der Hülle eines einheitlichen Kostenpreises herauszulösen sei. Die ländliche Grundrente setze in ihrer ursprünglichsten Erscheinung gar keinen Markt voraus. Auch in der geschlossenen bäuerlichen Hauswirtschaft werde dem fruchtbareren Acker, der die gleiche Menge mit geringeren Kosten erzeuge, der Überschuß als eine Rente zugerechnet werden. Die Stadtrente dagegen sei durchaus eine Markterscheinung. Man bedürfe zu ihrer Erklärung einer fertigen Preistheorie. Die allgemeine Preistheorie sei sehr genau auf diese Besonderheiten des Marktes der städtischen Mieten einzustellen und weiterzubilden. Dem wird man aber die Frage gegenüberstellen müssen, ob die Kostenersparungen bei gegebenen Preisen nicht genügen, um auch die Stadtrente als Differenzialgewinn ganz in dem Sinne wie die Landrente zu erklären. Es gibt ja nicht nur Kostenersparungen auf der Angebotseite, sondern auch Kostenersparungen auf der Nachfrageseite, und diese letzteren beschränken sich gewiß nicht auf ersparte Wegekosten, wie WIESER meint (a. a. O., S. IX). Die machen allerdings nur einen recht geringen Teil der tatsächlich bezogenen Rente aus, zumal, wie WIESER mit Recht betont, die Tarife der Massenverkehrsmittel selbst in einer sehr großen Stadt nur wenige und niedrige Abstufungen zeigen. Auch kann man ja die größten Abstände der Mietzins im Zentrum der Stadt bei ganz nahen Entfernungen feststellen, zu deren Überwindung Verkehrsmittel gar nicht benutzt zu werden brauchen. Zu den ersparten Wegekosten kommen aber noch andere Ersparnisse, die der Vorzugsboden mit sich bringt: Bei der Wohnbodenrente sind zum Beispiel die Vorteile der besseren Luft, des besseren Lichtes, des abgeschwächten Straßenlärms in Ansatz zu bringen, ebenso ist das „Sich-zur-Geltung-Bringen“ dadurch, daß man mitten unter den „feineren“ Leuten wohnt, doch auch eine Kostenersparnis für die Nachfragenden, die sonst andere „Opfer“ bringen müßten, um sich aus der Masse herauszuheben. Bei der Geschäftsbodenrente sind die Bequemlichkeiten beim Einkauf, die die zentrale Lage bietet, auf der einen Seite in Ansatz zu bringen, auf der anderen Seite spielen eine Rolle die relativ verminderten Reklamekosten, die relativ verminderten Kosten infolge rascheren Umsatzes, der besseren Auswertung des Personales usw., auch die Kostenersparnisse infolge des erleichterten Sich-in-die-Hände-Arbeitens, der Nähe der städtischen Einrichtungen sind in Betracht zu ziehen. Alle diese Vorteile sind mit den Eigentümlichkeiten des Bodens verbunden, sie kosten nichts, aber sie bedeuten auf der Angebots- und der Nachfrageseite Kostenersparnisse.

¹⁾ Bd. I, 4. Aufl., Tübingen 1896, S. 676.

Pächter und Mieter werden aber durch den Wettbewerb derer, die sich um diese Vorteile bemühen, gezwungen, den Gewinn aus den Ersparnissen, die der begünstigte Boden gewährt, dem Grundeigentümer zu überlassen — also ganz wie bei der ländlichen Grundrente. Gewiß ist es richtig, daß die städtische Rente in der Hauptsache eine Markterscheinung ist, während das Wesen der landwirtschaftlichen Rente auch sofort klar wird, wenn man sich auf deren Naturalform beschränkt, aber die eigentlichen volkswirtschaftlichen Probleme entstehen doch hüben und drüben erst, wenn man die Rente in Verbindung mit der Preisbildung betrachtet.

Eine Reihe von anderen Unterschieden, die man zu konstruieren versucht hat, treffen das Wesen der Sache aber noch weniger. So der Hinweis auf die Tatsache, daß die Stadtrente im Vergleich zur Landrente deutlicher offen liege, rechnerisch eher erfaßt werden könne, die verschiedenartige Entwicklungsfähigkeit der ländlichen und der städtischen Grundrente. Die von FUCHS vertretene Ansicht, Neuentwicklung von Rente sei in der Landwirtschaft selten, hier sei sie „national nur noch ein historischer Begriff, sie bestehe vielmehr nur noch international — die städtische Grundrente aber entstehe und wachse bei der stets noch fortschreitenden Bebauung von Tag zu Tag“, ist auch tatsächlich unrichtig.

Von FUCHS ist ferner die Behauptung aufgestellt worden, daß ein Unterschied zwischen Ackerboden- und Geschäftsbodenrente sich besonders daraus ergebe, daß die interlokale Konkurrenz bei der Bildung der Grundrente aus dem Detailhandel kaum vorhanden sei, weil der private Konsument immer nur in geringem Maße bei dem hohem Steigen der Preise am Orte zum Bezuge von auswärts greife. Wenn hier auch wirklich eine übergroße Bequemlichkeit der Konsumenten vorhanden sein sollte, so wird man doch nicht, wenigstens auf die Dauer, eine gleiche Bequemlichkeit der Produzenten und des Händlertums annehmen dürfen.

Wesentlich beachtenswerter ist ein Einwand, den neuerdings ED. HEIMANN geltend macht¹⁾. Er behauptet, die Stadtrente entziehe sich insoweit der Differenzialrententheorie, als die Annahme dieser Theorie, daß Wohnungen der schlechtesten Lage frei von Stadtrente und beliebig vermehrbar seien, da das vorgelagerte Ackerland Bauparzellen in reicher Fülle darbiete, nicht stimme. Die Stadt reiche nur so weit, wie ihre Verkehrsmittel, nicht weiter. Zwar liege der Einwand nahe, daß doch die Verkehrsmittel ihrerseits beliebig vermehrbar seien. Aber dadurch sei nur bewiesen, daß die Seltenheit des großstädtischen Wohnbodens keine starre, unverrückbare sei, der hier in Betracht kommende Betrag sei also eigentlich nicht absolute Rente, könne vielmehr nur als Quasirente bezeichnet werden, aber als Quasirente, die entgegen ihrem Begriffe nicht verschwinde, sondern sich stets erneuere, weil der statische Zustand, die Bedingung ihres Verschwindens, nie erreicht werde. Das, was HEIMANN hier gegen den Differenzialcharakter der städtischen Grundrente vorbringt, könnte man aber auch gegen die Ricardianische Grundrententheorie ganz allgemein einwenden. Und das hat jüngst in der Tat AMONN getan²⁾. Es sei falsch, wenn RICARDO meine, Rente entstehe, wenn mit fortschreitender Entwicklung der Gesellschaft Boden des zweiten Grades der Fruchtbarkeit in Bebauung genommen werde. Die Rente entstehe vielmehr schon vorher. Sie entstehe in dem Augenblick, in dem der Bedarf an Boden und Bodenfrüchten infolge Wachstums der Bevölkerung über den vorhandenen Boden erster Qualität hinaussteige, also in das relative Seltenheitsverhältnis eintrete. Man werde Boden zweiter Qualität erst dann in Arbeit nehmen, wenn der Kapital- und Arbeitsaufwand pro Produkt-

¹⁾ Mehrwert und Gemeinwirtschaft, Berlin 1922, S. 102 ff.

²⁾ RICARDO als Begründer der theoretischen Nationalökonomie, Jena, 1924.

einheit, der auf dem Boden des zweiten Grades verursacht werde, gedeckt werden könne. Das müsse keineswegs sofort der Fall sein. Solange das aber nicht geschehe, gebe es eine Rente, ohne daß Boden minderer Güte oder minder günstiger Lage in Bebauung genommen werde. Die Rente, die so entsteht, ist aber keine Differenzialrente im Sinne RICARDOS, keine Rente, die aus einem dauernden Vorteil abgeleitet wird. Sie haben durchaus den Charakter der Quasirente, die auf die Dauer — und nur darauf waren RICARDOS Überlegungen abgestellt — entweder verschwindet oder der eigentlichen Grundrente Platz macht. So ist auch die städtische Quasirente, von der HEIMANN spricht, nur ein Vorzugsprofit, der sich vorübergehend aus dem Fehlen geeigneter Verkehrsmittel ergibt. Dieser Extraprofit tritt an die Seite der Grundrente, hat aber mit dieser selbst nichts zu tun. Nichts besagt es, wenn diese städtische Quasirente „sich stets erneuert, weil der statische Zustand, die Bedingung ihres Verschwindens, nie erreicht werde“. Ob der statische Zustand in Wirklichkeit erreicht wird, ist für die theoretische Untersuchung irrelevant. Es kommt auf die Tendenz an, und daß die städtische Quasirente die Tendenz in sich trägt, zu verschwinden, stellt ja auch HEIMANN nicht in Abrede.

Wenn die städtische Grundrente etwas ganz anderes wie die ländliche Grundrente zu sein scheint, so ist das stark mit die Folge davon, daß Friktionen bei der städtischen Grundrentenbildung das klare Bild der Entwicklung stärker trüben, als das bei der ländlichen Grundrente der Fall ist: Die Überführung des Ackerbodens in Bauboden, des Wohnbodens in Geschäftsboden, des Wohnbodens für die unteren Klassen in Wohnboden für die Reichen ist weit schwieriger, erfordert mehr Zeit und mehr Kosten als die Ausdehnung des Ackerbodens über das jeweilige Grenzfeld hinaus.

Wenden wir uns nun der städtischen Intensitätsrente zu, so tritt diese als horizontale, vertikale und qualitative Intensitätsrente in die Erscheinung, wobei bemerkt werden muß, daß diese manchmal gegeneinander wirken. Zum Beispiel strebt die Qualitätsrente auf Erhaltung der Gärten hin, die horizontale Intensitätsrente dagegen auf Ausnützung der Gärten als Bauland. Der Streit dreht sich nur um die Verhältnisse der vertikalen Bauintensität. Lange Zeit stand eine sonderbare Theorie EBERSTADTS im Vordergrund des Interesses: Er bekämpfte die Mietkasernen nicht nur, weil sie ihm wegen des engeren Zusammenwohnens großer Menschenmassen aus Gründen der Volksgesundheit und Sittlichkeit schädlich erschienen, sondern auch deshalb, weil die Möglichkeit, Mietkasernen zu errichten, dem Boden neben der Differenzialrente noch eine besondere Kasernierungsrente verschaffe. Diese sei ganz unabhängig von der Lage des Grundstückes und bilde ein festes Preiselement, das dem Werte des Bodens künstlich hinzugefügt werde. Das zeige sich insbesondere darin, daß sich das vielstöckige Haus nicht bloß in der Mitte unserer Großstädte finde, sondern an ihren äußersten Grenzen vorherrschend sei. Die Mietkaserne bilde die Grundlage für die Bodenspekulation.

Unbestreitbar ist, daß der Boden durch die Möglichkeit, auf ihm vielstöckige Häuser zu errichten, im Preise gesteigert wird und die Bauordnung, die die Zahl der Stockwerke herabdrückt, verringert selbstverständlich die Grundrente, die dieses eine Grundstück abwirft. Deshalb brauchen aber noch nicht die Mieten bei einem Hochbau höher zu sein. Dem steht zweierlei entgegen, wie namentlich A. VOIGT nachzuweisen sich bemüht hat: Die Tatsache, daß derjenige Teil des Mietertrages, welcher den Bodenpreis zu verzinsen bestimmt ist, sich in um so mehr Teile spaltet, je mehr Stockwerke das Haus enthält, und die Erfahrung, daß die Baukosten eines Hauses bis zu einer gewissen Höhe verhältnismäßig geringer werden, je mehr Stockwerke das Haus enthält. Nun

hält aber auch VOIGT die These für richtig, daß die Bodenpreise so hoch steigen, bis sie die vermehrte Ausnützung des Bodens durch den vielstöckigen Bau wettmachen. Daß das unrichtig ist, hat M. NAUMANN in einer instruktiven Studie¹⁾ nachgewiesen; er kommt zu dem Ergebnis, daß dann, wenn an einer Stelle, auf der nach dem Entwicklungsstande der Stadt ein mehrstöckiges Haus gewinnbringend sein würde, ein Haus von weniger Stockwerken errichtet wird, die Miete eines solchen Hauses ebensoviel Grundrente bezahlen müßte, als das mehrstöckige Haus bringen würde. Finden sich nicht Mieter, die dazu bereit wären, so würde sich auch kein Bauunternehmer finden, der an solchen Plätzen derartige Häuser baute. Die Bereitwilligkeit der Mieter findet aber ihre Schranken an der Kaufkraft der Bevölkerung.

Daraus ergibt sich auch schon, daß die von EBERSTADT vertretene Ansicht, die gedrängte Bauweise in den Wohnbezirken werde „künstlich“ und „systematisch“ von den Grundeigentümern angewendet, um dadurch Extraprofiten zu erzielen, irrig ist. Das eine oder andere, was zugunsten dieser Theorie zu sprechen scheint, ist eine Folge davon, daß auch hier wieder die Schwerfälligkeit der Einpassung in die wirtschaftlichen Zusammenhänge erhebliche Bedeutung hat. Das erklärt zum Beispiel, daß das Miethaus nicht, wie es natürlich wäre, von innen nach außen wandert, sondern manchmal von außen nach innen vorrückt, es beginnt also auf geringwertigem und kommt erst später auf hochwertigen Boden. Aus technischen Gründen muß man sich im Innern der Stadt mit gelegentlichen Stockaufbauten begnügen und auch das ist nur verhältnismäßig selten möglich. Die vielstöckige Bauweise verlangt von Grund aus andere Konstruktion und besseres Material. So muß man sich also im Innern der Stadt meist gedulden, den Boden so auszunützen, wie es „natürlich“ wäre, bis ein völliger Abbruch und Neubau sich lohnt.

Im Zusammenhang mit der städtischen Intensitätsrente mag hier auch das erwähnt werden, was WIESER das Gesetz des abnehmenden Stockwerktrages nennt: Im ganzen werden von der Masse der Mieter vom Hauptgeschoß aufwärts die Nachteile des Höherwohnens stärker empfunden als die Vorteile. Und von hier aufwärts werden die Wohnungen und noch mehr die Geschäftsräume um so geringer eingeschätzt, je höher sie liegen. Es gibt daher „mindest bezahlte Quartiere“ nicht nur draußen in der schlechtesten Lage, an der Peripherie, sondern auch mitten in der Stadt. „Die Stadt hat im Marktsinne ihren Rand, nicht nur nach außen, sondern auch nach oben“ (WIESER).

Es ist überhaupt wichtig, festzuhalten, daß der gesamte städtische Wohnmarkt in eine große Anzahl von Teilmärkten zerfällt, die aber innerlich mit einander zusammenhängen, gegenseitig aufeinander einwirken. Ausdehnung des Geschäftsviertels bedeutet Verknappung des Wohnviertels, vermehrtes Wohnbedürfnis reicherer Leute bedeutet indirekt auch eine Verengerung des Wohnraumes für die ärmeren. Vermehrung des Verkehrs im Innern der Stadt drängt die Reicheren nach neuen Wohnvierteln am Rande der Stadt, was für die ärmere Bevölkerung häufig eine Verminderung der Grundrente bedeutet. Nimmt man nun noch dazu, daß die Elastizität am städtischen Wohnungsmarkte so sehr viel zu wünschen übrig läßt, so begreift man, daß diejenigen, die Marktkenntnisse vermitteln und Marktrisiko zu tragen bereit sind, am städtischen Wohnungsmarkt eine wichtige Mission übernehmen; es sind die Bodenspekulanten. Sonderbarerweise sah man lange Zeit auch bei theoretisch gründlich durchgebildeten Nationalökonomern — es sei nur an ADOLF WAGNER

¹⁾ Miete und Grundrente, Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung, Bd. XVIII, S. 133 ff.

erinnert — in dieser Bodenspekulation eine Hauptursache der Wohnungsnot. Die Argumentation war etwa folgende: Die Bodenspekulation setze sich in Besitz des Landes rings um unsere Großstädte, lasse dieses Land aber möglichst lange unbebaut liegen, „sperrt es aus“ und erhalte so die Vorteile eines tatsächlichen Monopols mit der Wirkung, daß die Preise unbebauten Bodens und damit die Mieten künstlich außerordentlich in die Höhe getrieben würden. Widerstand habe der Spekulant dabei nicht zu erwarten. Weder der Bauunternehmer noch der Hausbesitzer seien in der Lage, dem Diktat der Bodenspekulanten entgegenzutreten. Sie seien in der Regel fast kapitallos, die Spekulationsgewinne hätten sie in Form von übermäßigen Hypotheken angenommen. So sei es insbesondere für den Hausbesitzer Frage der Existenz, die hohen Mieten herauszuwirtschaften. Die Gegenkontrahenten, die Mieter, hätten aber keinerlei Einfluß auf die Entwicklung der Bodenwerte, sie kämen nur als „objektive Voraussetzung der Wertbewegung“ in Betracht. Dieser ganze Gedankengang ist schon deshalb hinfällig, weil von einem Monopol der Bodenspekulanten in Wirklichkeit keine Rede sein kann¹⁾. Die einzelnen Teilmärkte sind nicht streng voneinander abgeschlossen und über die bisherige Stadtgrenze hinaus liegt die „Ultrapерiphery“ mit so gut wie grenzenlosem Vorrat an Bauland für städtischen Bedarf. Er braucht nur durch moderne Verkehrsmittel, Bahnen, Automobile, Fahrräder, mit der Stadt verknüpft zu werden. Manchmal genügt es aber auch, wenn diejenigen, die auf die Verbindung mit der Stadt nicht so unbedingt angewiesen sind, durch die steigende Grundrente gezwungen werden, weiter draußen zu wohnen, um eine Nachfrageminderung zu erreichen, die den Spekulanten das Spiel verdirbt. Aber auch wenn man eine „monopolistische Macht“ der Spekulanten annimmt, so kann sich diese doch nur in den durch den Gesamtmarkt gezogenen Grenzen bewegen. Nicht, was der Spekulant haben will, auch nicht das, was er oder der Bauunternehmer oder der Hausbesitzer bezahlt hat, bestimmt die Höhen der Mieten, sondern dafür kann auf die Dauer nur maßgebend sein, was die Mieter bewilligen können und wollen, anders ausgedrückt: die Nachfrage entscheidet, was der Bauplatz wirklich wert ist. „Die Hausbesitzer können ihr jeweiliges relatives Monopol in jedem Einzelfalle höchstens so weit ausnützen, bis die Miete der fraglichen Wohnung den Gebrauchswert erreicht, den der Mieter ihr zuerkennt“ (LEXIS). Natürlich ist es nicht erwünscht, daß der Bauboden zum Spielball der Spekulation wird. Durch falsche Schätzungen und durch vielleicht künstlich begünstigte irrige Hoffnungen können sich die Spekulanten gegenseitig das Geld aus der Tasche ziehen. Auf die Dauer kann dadurch sicher kein direkter Einfluß auf den Wohnungspreis ausgeübt werden. An eine indirekte Wirkung läßt sich nur insoweit denken, als eine derartige übertriebene Spekulationssucht das Risiko der Bodenunternehmung steigern kann. In den privatwirtschaftlichen Schäden der Übertreibung ist aber bereits das Heilmittel gegen das Übel enthalten, so daß derartige Ausartungen der Spekulation doch nur für verhältnismäßig kurze Zeit ernststen volkswirtschaftlichen Schaden anrichten können.

Als Gesamtergebnis der vielen Erörterungen und heißen Kämpfe, die sich mit dem Wesen der städtischen Grundrente beschäftigen, wird man feststellen müssen, daß THÜNEN mit der kurzen Erklärung, die eingangs dieses Artikels erwähnt wurde, schon das Richtige getroffen hat.

¹⁾ Hiebei wird, wie auch sonst häufig, nicht genügend unterschieden zwischen wirtschaftlichen (d. h. knapp vorhandenen) unvermehrbaaren und monopolisierten Gütern; den Fehler macht auch GELESNOFF, wenn er meint: „Monopolistische Elemente bei der Bildung der Grundrente (insbesondere der städtischen) lassen sich nicht abstreiten, denn die bevorzugten Grundstücke sind in ihrer Anzahl beschränkt.“ (Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 1918, S. 569.)

Kosten und Einkommen bei der Bodenverwertung¹⁾

Von

Richard T. Ely

Professor an der Northwestern University, Chicago

Unter dem Titel „Kosten und Einkommen bei der Bodenverwertung“ soll das behandelt werden, was die englischen Ökonomen allgemein die „Grundrente“ genannt haben. Wir wollen, unbeeinflusst von allen Voreingenommenheiten, mit möglichster Schärfe die verschiedenen Probleme untersuchen, die unter der Bezeichnung „Grundrente“ behandelt worden sind. Eine neue Terminologie wird uns für die Gewinnung eines neuen Ausgangspunktes günstig sein.

Es ist ein sehr umfangreiches Problem, über welches große Meinungsverschiedenheiten herrschen; eine erschöpfende Behandlung würde wohl einen ganzen Band füllen. In dieser knappen Abhandlung ist es nur möglich, einen Umriß oder eine Skizze zu bringen, welche zeigen soll, welche Tendenzen sich nach Ansicht des Autors bei einer Forschung wie der unternommenen offenbaren.

Grund und Boden werfen einen Ertrag ab. Diesen Ertrag bezieht der Grundeigentümer. Das ist eine einfache, augenfällige, unbestreitbare Tatsache.

Aber warum bezieht der Grundeigentümer ein Einkommen? Die Menschen zahlen nicht für nichts. Sie zahlen dem Grundeigentümer deshalb ein Einkommen, weil der Boden Dienste leistet. Diese Dienstleistungen verlangen nach einem Preise, weil sie sowohl nützlich als selten sind. Ein Preis wird für diese Dienste genau so gezahlt, wie man ihn auch für andere Dinge von Wert, sowohl Güter wie Dienste, leistet.

Es soll hier nicht untersucht werden, ob der Boden eine freie Naturgabe ist oder nicht; auch nicht, ob eine Zahlung, die für eine Bodenleistung gemacht wird, verdient ist oder nicht. Wir beschränken uns im vorliegenden auf die oben angegebenen Tatsachen.

Arten der Dienstleistungen des Bodens

Wenn man genau Umschau hält, findet man, daß nicht jeder Boden Dienste leistet, die von Wert sind. Dieser Umstand ist dem Boden als Produktionsfaktor nicht eigentümlich. Wir können auch konkrete Kapitalgüter in Menge finden, die keinen Ertrag abwerfen. Die Unternehmer stoßen

¹⁾ Der Autor wünscht besonderen Dank für die wertvollen Anregungen, die er von verschiedenen Kollegen erhielt, abzustatten; vor allem seinen Mitarbeitern am Institut zur Erforschung der Bodenvirtschaft und gemeinnützigen Unternehmungen, den Herren Professoren H. B. DORAU und E. W. MOREHOUSE. Professor DORAU war nach Meinung des Autors der erste, der die der Ökonomie der gemeinnützigen Unternehmungen entnommenen Begriffe systematisch auf „Kosten und Einkommen bei der Bodenverwertung“ angewendet hat. Professor MOREHOUSE verdient Anerkennung für die Vorarbeiten und Anregungen, die die Anwendung dieser Begriffe in der vorliegenden Studie ermöglicht haben.

fortgesetzt Kapitalgüter, das heißt Werkzeuge und Maschinen, ab, weil sie keinen Ertrag abwerfen, ja bei weiterer Verwendung sogar einen Verlust verursachen würden. Arbeit, ein anderer Produktionsfaktor, ist bei verschiedenegearteten Menschen zu finden, und es ist gar nicht schwer, konkrete Fälle von Arbeit aufzuzeigen, die keinen Ertrag abwerfen, und tatsächlich auch solche von submarginaler Arbeit, deren Aufwendung ausgesprochen verlustbringend ist.

Wenn wir den vorhandenen Boden, von dem ein Teil genutzt, ein anderer ungenutzt ist, betrachten, zeigen sich uns ungeheure Unterschiede. Ein Teil des Bodens ist überaus wertvoll, Millionen von Dollar per Acre, ein Teil wieder ist gerade noch wert, daß man ihn nutzt; ein großer Teil wird nicht genutzt, weil er keinen Wert hat. Dieselben Verschiedenheiten finden wir bei Arbeit und Kapital in ihren konkreten Formen, d. h. bei Werkzeugen und Maschinen und bei den Menschen.

Die Dienste, die der Boden leistet, sind oft aufgezählt worden und bekannt. Vor allem gibt er einen Standort und Platz für mannigfaltige Tätigkeiten. Manchmal ist dieser Dienst von Wert, manchmal wieder nicht. Dies leuchtet hinreichend ein. Von anderen Leistungen, die mit dem Boden verknüpft sind, sind zu nennen: Klima, landschaftliche Schönheit, Minerallager, Ernten aller Art, angefangen von Bäumen bis zum Salat, von denen die eine vielleicht in hundert Jahren, die andere in drei Monaten ausreift. Doch wo immer sich Wert zeigt, dort liegt sowohl Nützlichkeit als Seltenheit vor. Ein gegebenes Stück Boden hat Wert, wenn Boden dieser Qualität nützlich und selten ist, sonst nicht.

Daß mancher Boden eine Einkommensquelle ist, ist immer erkannt worden, aber die Kosten des Bodens sind entweder übersehen oder nur zum geringen Teile berücksichtigt worden. Es erscheint sonderbar, daß die Kosten des Bodens in dem Maße, in dem das tatsächlich geschehen ist, übersehen worden sein sollten. Man sollte annehmen, daß klare Überlegung immer eine Kostenberechnung aufzustellen sucht, und der Umstand, daß man es unterlassen hat, sie in Betracht zu ziehen, war die Ursache von so großen Verlusten für Millionen von Leuten, daß man glauben sollte, man hätte notwendig den Kosten Aufmerksamkeit schenken müssen.

Teilweise mag sich dieser Umstand aus der Naturphilosophie des 18. Jahrhunderts erklären, der Zeit nämlich, wo die moderne Ökonomie begann, ein getrennter Zweig des Wissens zu werden. Man sah die Natur als wohlthätig und ziemlich unabhängig von den Menschen tätig an, glaubte, daß sie ihnen Güter bringe, welche sie glücklich machen würden, wenn sie die Menschen nur annehmen würden, ohne der Natur ins Handwerk zu pfuschen.

Im Gedankengang dieser Naturphilosophie kam die Idee auf, daß der Boden den Menschen gegeben, daß die Natur im Verein mit den Menschen durch das Mittel des Bodens tätig sei und einen Überschuß abwirft, der von den englischen Schriftstellern Rente genannt wird. Lange Zeit hindurch war die Idee herrschend, daß die Natur im Verein mit den Menschen an der Bebauung des Bodens arbeitet, im Gegensatz zu anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten, obwohl dies eine völlig irrierte physikalische Auffassung ist. Einige Tatsachen im 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts schienen diese Ansicht zu stützen, die Ansicht nämlich, daß das Einkommen durch den Boden ein Einkommen sei, welches man in besonderer Weise der Güte der Natur verdanke. Selbst zu dieser Zeit noch, wenn auch weniger als im Mittelalter, war der Grund und Boden die Hauptquelle des Reichtums und auch, wie oft von Nationalökonomien ausgeführt wurde, die Hauptquelle des Reichtumszuwachses. Der Grundeigentümer war der reiche Mann, wie er es mit wenigen Ausnahmen auch in früheren Epochen

der Weltgeschichte war. Die Menschen zahlten für den Boden und dieser brachte außer den Löhnen und Gewinnen noch ein Einkommen (in dieser Zeit wurden von den Nationalökonomern die Zinsen nicht allgemein getrennt vom Gewinn behandelt).

Als Auswirkung dieser Idee von der Rente als eines Überschusses, den man der Freigebigkeit der Natur oder nach Ansicht späterer Ökonomen dem Geiz der Natur verdankt, ergeben sich Vorurteile, die für eine klare Analyse hinderlich sind. Diese Vorurteile sind in den ökonomischen Abhandlungen zu sehen, in welchen Darstellungen von Wertsteigerungen des Bodens gegeben werden, während der Wertverminderungen keine Erwähnung getan wird. Wir können in manchen Abhandlungen viele Beispiele für große Steigerungen des Bodenwertes angeführt finden, aber keine Beispiele für Wertverminderungen des Bodens, obwohl diese gleich stark ins Auge fallen und von großer sozialer Bedeutung sind. Jene ökonomischen Abhandlungen, welche in ihren Erörterungen keine Darstellungen der Verminderungen der Bodenrente bringen, zeigen, daß die Autoren die Tatsache, daß die Bodenwerte steigen, und zwar häufig steigen, aufgegriffen haben, aber daß die fallenden Bodenwerte ihnen selten zum Bewußtsein gekommen sind, obwohl diese Tatsachen auffallend und in fast allen Großstädten in die Augen springend sind. In Chicago z. B. gibt es große Flächen, deren hervorstechendstes Merkmal die Abnahme des Bodenwertes ist, was für viele eine sehr traurige Tatsache darstellt. Ganz ungenügende Aufmerksamkeit wurde den ungünstigen Geldanlagen in Grund und Boden in einer großen Zahl von Fällen entgegengebracht. Es machen übrigens nicht nur Einzelpersonen ungünstige Anlagen in Boden, weil sie es unterlassen, die für die Bodennutzung aufgewendeten Kosten zu berücksichtigen, sondern auch die Nation hat in ihrer Bodenpolitik sehr schwere Fehler begangen, die sowohl einen Verlust von ungezählten Millionen wie auch zahlreiche menschliche Tragödien zur Folge hatten, weil man es unterlassen hatte, bei der Bodennutzung die Kostenseite ebenso wie die Einkommen- und Wertzuwachsseite in Rechnung zu stellen. Nirgends kommt das besser zum Ausdruck als bei unserer Nationalpolitik in bezug auf die Bewässerung in den Vereinigten Staaten¹). Gewiß wurden Kostenschätzungen der verschiedenen Bewässerungsprojekte vorgenommen, doch waren diese Schätzungen alles eher als genau und tatsächlich in beinahe allen Fällen viel zu niedrig. Die für Trockenlegungen gemachten Berechnungen weisen bis zum 30. Juni 1923 Schätzungskosten von 130 000 000 Dollar und einen tatsächlichen Kostenbetrag von zirka 200 000 000 Dollar auf. Die tatsächlichen Kosten übersteigen die geschätzten um 47,8%²). Doch selbst wenn die Schätzungen der Regierung genau den Kosten entsprochen hätten, so waren keine genauen Schätzungen beim Landwirt, der seinen Boden zur höchsten Produktivität brachte, vorhanden, und es war jede Art von Gegenüberstellung der Gesamtkosten und dem Werte des genutzten Bodens zu vermissen. Hiezu wäre eine Voraussicht der Marktpreise auf Grundlage der Kenntnis des wahrscheinlichen Produktionsertrages und der vom Landwirt bisher erzielten Preise erforderlich, die auf einem genauen Überblick über die Märkte beruhen müßte. Der Mangel jeglicher sorgfältigen und genauen Kosten- und Einkommenschätzung wird offenbar durch den Zusammenbruch vieler Bewässerungsarbeiten der Regierung und durch den Ruin vieler Farmer. Es wurden alle

¹) Am besten hat über diese Lage Dr. R. P. TEELE in seinem Buche "The Economics of Irrigation and Drainage" (Die Bewässerungs- und Entwässerungswirtschaft), besonders im Kap. 3: „Öffentliche Politik in bezug auf die Bewässerung und Entwässerung“, geschrieben. In Druck bei der A. W. Shaw Company, Chicago.

²) Siehe Dr. TEELE: a. a. O.

möglichen Arten von Untersuchungen und Vorschlägen gemacht, um Ordnung hineinzubringen und aus dieser schlechten Situation wieder in eine gedeihlichere zu kommen. Sie alle laufen darauf hinaus, daß man die schon aufgewendeten Kosten abschreiben und den Landwirten Unterstützungen aller Art gewähren solle. Hier liegt eine sehr schwierige Situation vor, die in vielen Fällen, für welche die Landwirte nur in geringem Maße verantwortlich gemacht werden können, buchstäblich zur Tragödie wird. Ein schlagender Beweis dafür, wozu es führen kann, wenn man bei der Bodenverwertung keine gesunden Berechnungsmethoden anwendet.

Nehmen wir nun eine andere Annahme auf, die gewissen Theorien über das Bodeneinkommen, den Verkauf von Bodenwerten und der Wertsteigerung bei beiden zugrunde liegt. Man nimmt gewöhnlich, sowohl in der Theorie wie in der Praxis, an, daß Bevölkerungsvermehrungen eine Steigerung der Bodenwerte bedingen. Man nimmt an, daß der Boden relativ seltener wird, wenn die Bevölkerung anwächst, und daß die Preise für die Bodenleistungen steigen, sowohl wenn es sich um Preise für eine jährliche Nutzung als um solche für Bodenkäufe handelt, was ja wieder nichts anderes bedeutet als eine Aufeinanderfolge jährlicher Nutzungen, eskomptiert auf den Zeitpunkt des Verkaufes. Aber schon eine ganz oberflächliche Untersuchung der heutigen Lage und der während der letzten hundert, besonders aber der letzten fünfzig Jahre wird uns fortwährende Wertabnahmen bei gleichzeitiger Bevölkerungszunahme zeigen. Während der letzten fünfzig Jahre ist die Bevölkerung von Europa und Amerika mit enormer Schnelligkeit angewachsen; dennoch stehen wir fast überall einer Abnahme der landwirtschaftlichen Bodenwerte gegenüber. Zwar kamen in manchen Gegenden, besonders im Mississippitale, rapide und lange Zeit anhaltende Wertsteigerungen von landwirtschaftlichen Böden vor, bis sie im Jahre 1919 einen Preis erreichten, der wahrlich erstaunlich ist, der aber, wie wir jetzt genau wissen, nicht aufrechterhalten werden konnte. Besonders die Landwirte führen sich diese Tatsache, wegen ihrer traurigen Erfahrungen, die ihrerseits eine sehr beunruhigende wirtschaftliche und politische Situation hervorgerufen haben, vor Augen. Aber während vieler Jahrzehnte nach 1865 waren die Werte im Mississippital im Steigen zur gleichen Zeit, als im östlichen Teile der Vereinigten Staaten die Werte zurückgingen und Farmen aufgegeben wurden und während in England und in anderen Ländern Europas ein Fallen der landwirtschaftlichen Bodenwerte sich als vernichtend für viele Familien erwies und viele üble soziale Folgen zeitigte. Eine von diesen tritt uns in der Verminderung des Einkommens jener englischen Hochschulen entgegen, die hauptsächlich mit landwirtschaftlichem Boden dotiert waren.

Während die Aufmerksamkeit fast ausschließlich auf die Wertsteigerungen des städtischen Bodens in einigen Großstädten der Welt gerichtet war, übersah man, daß diese sehr hohen Werte auf eine verhältnismäßig kleine Fläche beschränkt waren und daß nicht nur in Großstädten sehr ausgedehnte Zonen mit Wertverminderungen vorhanden waren, sondern daß auch in vielen Städten die Bodenwerte unverändert geblieben oder merklich gesunken sind. Jedermann findet selbst schon bei gelegentlicher Betrachtung der Verhältnisse mancher kleiner Städte in dem östlichen Teile der Vereinigten Staaten, z. B. im Staate New York, viele schöne Plätze mit kulturellen Vorzügen aller Art, einschließlich einer guten Verbindung mit Großstädten, wo Bauplätze weit billiger gekauft werden können, als es kostet oder jetzt kosten würde, sie herzustellen.

Ungünstigerweise war in dieser Richtung fast keine Forschung tätig und doch ist eine solche sehr vonnöten. Doch scheint es klar, daß wir als Hauptprinzip formulieren können: Im Laufe der Zeit lernen wir immer besser, wie

wir unsere Bodenfläche nutzen können, um ihre Dienstleistungen zu vermehren. Die erstaunlichen Fortschritte auf dem Gebiete der Landwirtschaft haben während einer beträchtlichen Zeit die Folgen der durch die Bevölkerungsvermehrung anwachsenden Nachfrage nach landwirtschaftlichem Boden mehr als kompensiert. Der Ausdehnung der Städte kann niemals die Seltenheit des Bodens allein eine Grenze setzen, da ja, selbst wenn alle Menschen der Welt in einer Stadt leben würden, diese nicht mehr Raum als die Hälfte des Staates Wisconsin in Anspruch nehmen müßte; und das, ohne eine ernstliche Beengung der Bevölkerung hervorzurufen. Mit Hilfe unserer verbesserten Verkehrs- und Transportmittel wird es immer leichter, die Stadtfläche auszudehnen und Boden von geringeren wirtschaftlichen Nutzungen in solchen von höheren städtischen Nutzungen zu verwandeln. Wir haben auch die Kenntnis erworben, wie eine gegebene Bodenfläche in der Stadt dadurch mehr Nutzen bringt, daß man fortgeschrittenere Baumethoden anwendet, bis wir nun in den großen Zentren in Form unserer Wolkenkratzer Bauwerke in einer Höhe aufführen, wie wir sie uns nicht hätten träumen lassen.

Die Methode, die bei der Formulierung jeder Theorie des Bodeneinkommens und ihrer zukünftigen Richtlinien anzuwenden ist, muß eine Methode sorgfältiger Beobachtung und Analyse der Kräfte sein, indem man diese abwägt und mit Hilfe aller zugänglichen oder erreichbaren statistischen Angaben auslegt. Wir müssen unseren Geist von allen Vorurteilen befreien und uns unserem Problem mit wissenschaftlicher Objektivität nähern.

Die Kosten

Wir haben bemerkt, daß sowohl Einkommen wie Kosten allgemein beobachtete Tatsachen sind. Es wurde klargemacht, daß beide ermittelt und verglichen werden müssen.

Man hat immer erkannt, daß Bodenbesitz Auslagen mit sich bringt. Aber wichtig ist nicht nur, daß der Bodenbesitz Auslagen mit sich bringt, sondern daß der Eigentümer viele Dienstleistungen beiträgt und zu vielen Kosten verhalten wird, die nicht nur vom Standpunkt seines eigenen Gewinnes, sondern auch vom Standpunkt der gegenwärtigen Produktion für die Gesellschaft unvermeidlich sind.

Woraus bestehen nun hauptsächlich die Kosten? Wir wollen diesen Gegenstand von zwei Gesichtspunkten aus betrachten; vom individuellen und vom sozialen aus. Vom individuellen Gesichtspunkt aus gesehen, schließt der Kostenbegriff alle jene individuellen Auslagen, die mit der Bodenbewertung verbunden sind, in sich, alle Geldauslagen und persönlichen Anstrengungen des Gehirns und der Muskeln. Eine sorgfältige Rechnung, die sich an erprobte Methoden hält, wird diese individuellen Kosten ergeben, aber ungünstigerweise haben wir sehr wenige Berechnungen dieser Art.

Um zu ermitteln, welches die Kosten vom individuellen Gesichtspunkt aus sind, müssen wir auf die Geschichte der Produktionskosten zurückgehen, wie wir es auch bei unseren öffentlichen (Public utilities)¹⁾ oder anderen Unternehmungen, wo wissenschaftliche Methoden angewendet werden, tun.

¹⁾ Anm. d. Übers. Die Übersetzung: „öffentliche Unternehmungen“ deckt sich nicht ganz mit dem Begriff „Public utilities“. Unter „p. u.“ werden hier auch alle Unternehmungen verstanden, an denen die ganze Öffentlichkeit interessiert ist, die aber Privateigentum sind, wie z. B. die Eisenbahnen im Lande des Verfassers. Um lange Umschreibungen zu vermeiden, wurde aber überall die Übersetzung „öffentliche Unternehmungen“ gewählt, der englische Ausdruck aber beigesetzt.

In den alten europäischen Ländern können wir in der Geschichte zurückgehen, bis wir auf den Bodenbesitz stoßen, der durch Eroberung gewonnen wurde; aber in den meisten Fällen sind den Eroberungen Kosten vorausgegangen und die, welche diese Kostenopfer gebracht haben, wurden der Früchte ihrer Plage beraubt. All das hat wenig Bezug auf die gegenwärtige Lage. Es ist oft genug und von niemand geringerem als von J. St. MILL gezeigt worden, daß altes Unrecht nicht gut gemacht werden kann durch irgendeine gegenwärtige Konfiskation oder wirtschaftliche Umwälzung der Eigentumsrechte.

Die Geschichte der Vereinigten Staaten und unserer eigenen Pioniere wirft Licht auf die Lage. Im großen und ganzen haben die Pioniere dieses Landes mit Opfern aller Art für das bezahlt, was sie in Form der Bodenwerte der Farmen erhielten. Sie wurden auf manche Art und Weise gedrängt, das Land in Besitz zu nehmen und es zu verwerten. Ihre Nahrung war zwar reichlich, doch überaus primitiv, desgleichen ihre Kleidung. Sie arbeiteten früh und spät für ihren Unterhalt und am Ende repräsentierten die angewachsenen Werte im allgemeinen eine recht dürftige Entlohnung für die Arbeit der Männer, Frauen und Kinder, die sich damit abplagten, aus dem Rohmaterial Erde Farmen zu machen. Viele von uns haben diese Pioniere gesehen. Als der Autor noch ein Kind war, waren einige von ihnen im westlichen New York noch am Leben. Und noch viel Jüngere als der Autor haben solche Pioniere in den westlichen Ländern gesehen. Man kann nicht sagen, daß bei dem Großteil dieser Pioniere ein unverdientes Einkommen vorgelegen ist. Sie kamen der Aufforderung, das Land zu erschließen, nach und niemand mißgönnt ihnen den Ertrag, den sie schließlich dabei hatten. Nicht alle von ihnen waren aber erfolgreich. In vielen Fällen wurden die früheren Ersparnisse aufgezehrt und alles war verloren. Das war überall dort der Fall, wo eine schlechte Landwahl getroffen wurde, was häufig vorkam. Wir, die wir im Osten lebten, sahen sie nach dem Westen ausziehen, um Land in Besitz zu nehmen, in vielen Fällen aber sahen wir sie enttäuscht und traurig wieder zurückkehren. In anderen Fällen, wo die Landwahl eine gute war, waren die Erträge reichere, aber oft war die günstige Auswahl weniger Sache der Klugheit als des Glückes. Mit anderen Worten: es lagen Konjunkturgewinne und -verluste vor und diese bilden einen separaten Gegenstand.

Aber welche anderen Kostenpunkte kamen noch vor? Es waren dies Lasten in Form vieler Arten von Beiträgen an die Gemeinschaft, besonders zweier Arten von Beiträgen: der Steuern und besonderer Abgaben. Dazu kamen noch in bedeutendem Maße freiwillige Beiträge für neuentstehende Einrichtungen, und die öffentliche Meinung hat diese beinahe zu Zwangsbeiträgen gemacht. Mit anderen Worten, wir müssen unterscheiden zwischen Beiträgen, die unter dem Zwange der öffentlichen Gewalt, und solchen, die unter dem Zwange der öffentlichen Meinung, die wir als moralische von den gesetzlichen Verpflichtungen unterscheiden können, geleistet wurden.

Aufgewendete Arbeit und aufgewendetes Kapital sind von jedem Gesichtspunkt aus reelle Kosten. Wenn ein Mensch die Plage eines Tages aufwendet, so ist der Tag verloren. Es sind Kosten für das Individuum und auch soziale Kosten; so ist jede Mühe und jedes Kapital, die aufgebraucht werden, dahin und es sind Kosten aufgelaufen, ja es ist sogar zu einem Verlust gekommen, wenn den Kosten kein neuer Wert gegenübersteht. Im Falle des Verlustes ist die Gesellschaft ärmer geworden, als sie es gewesen wäre, wenn dieser Aufwand weise gemacht worden wäre.

Eine vielbehandelte Frage ist die folgende: Gehören die Zinsen zu den Kosten? Die Zinsen selbst sind ein Einkommen für den, der sie erhält, aber für den, der sie zu bezahlen hat, sind sie eine Kostenpost. Sind aber die Zinsen soziale

Kosten? Wenn Zinsen von einer öffentlichen Stelle bezahlt werden, dann stellen sie für diese Kosten dar, d. h. Kosten für die Gesellschaft, die aber wieder ihren Ausgleich finden durch das Einkommen desjenigen, dem die Zinsen bezahlt werden. Wenn eine Stadt einen öffentlichen Park kauft und Obligationen ausgibt, dann stellen die Zinsen für die Stadt Kosten dar. Eine Stadt würde dabei mehr die Rolle eines Individuums spielen als die Nation. Die Zinsen könnten dabei an Leute gezahlt werden, die alle nicht in dieser Stadt leben.

Aber betrachten wir die Zinsen als soziale Kostenpost von einem etwas anderen Gesichtspunkte. Die Zinsen können als Ausdruck der Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und zukünftigen Gütern angesehen werden. Eine bestimmte Summe, die jetzt bezahlt wird, ist von größerem Wert als dieselbe Summe, wenn sie 25 Jahre später ausgezahlt wird. Das Aufsparen kann als Beispiel für Zinsen als soziale Kostenpost dienen, wenn diese als Ausdruck der Differenz zwischen gegenwärtigen und zukünftigen Gütern betrachtet werden. Nehmen wir an, wir würden uns den Verbrauch von Anthrazitkohle versagen. Dies würde für uns eine ausgesprochene Unbequemlichkeit, wenn nicht sogar eine Entbehrung bedeuten zugunsten derjenigen, die fünfzig Jahre später leben werden. Wir würden sie damit auf dieselbe Lebensgrundlage stellen, auf der wir gegenwärtig stehen. Wenn wir so über das Moment der Zeit denken, haben wir dabei die Ungewißheit alles Zukünftigen im Gegensatz zur Gewißheit des Gegenwärtigen zu berücksichtigen. Es ist sehr wohl möglich, daß in fünfzig Jahren Anthrazitkohle eine wesentlich geringere Bedeutung haben wird, als sie gegenwärtig hat, und es ist selbst denkbar, daß man solchen Ersatz für sie gefunden haben wird, daß sie nicht mehr ihren gegenwärtigen Wert haben wird. Wegen des dauernden Bestandes, welcher bei Stadt, Staat oder Nation vorausgesetzt werden muß, ist für die Gesellschaft der Gegensatz zwischen Gegenwart und Zukunft zwar ein geringerer als für das Individuum, doch können wir mit Bestimmtheit sagen, daß bei vertragsmäßigen Zinsen bestimmte Risikoprämien und Wartekosten mitinbegriffen sind. Nun wollen wir uns zu den historischen Kosten wenden und ihre Beziehung zu den gegenwärtigen Werten in Erwägung ziehen.

Der historische Begriff hat sich theoretisch und praktisch im Zusammenhang mit den öffentlichen Unternehmungen ("Public utilities") in den Fällen herausgebildet, die unausgesetzt vor Kommissionen und Gerichte kommen, und die die Beziehung der Kosten zum Einkommen und zur Besteuerung zum Gegenstand haben. Wie bestimmte andere Begriffe, die von der Wirtschaft der öffentlichen Unternehmungen genommen sind, so ist auch dieser geeignet, die Untersuchung über die Kosten bei der Bodenverwertung zu klären. Die Kosten und der Ertrag müssen fortgesetzt von dem Anfang eines Unternehmens bis herauf zur gegenwärtigen Zeit veranschlagt werden. Die Untersuchung des Entwicklungs- oder Übergangsstadiums eines Unternehmens unterstützt unser Verständnis der Natur der Kosten und des Ertrages bei der Bodenverwertung.

Die Periode der Entwicklung oder des Überganges eines Geschäftsbetriebes ist diejenige Phase in der Geschichte des Unternehmens, wo die Geschäfte mit Verlust geführt werden. Die Auslagen, die für ein Unternehmen gemacht werden, setzen schon ein, bevor die Einrichtungen desselben noch arbeiten und einen Ertrag einbringen können. Und selbst nachdem diese schon zu arbeiten begonnen haben, sind die Erträge ihrer Tätigkeit noch nicht hinreichend, um alle Auslagen decken zu können. Wenn die Preiserstellung nur auf Grund der Kosten dieser früheren Periode gemacht würde, wären die Preise so hoch, daß die Käufer davon abgehalten würden, auf dem Markt zu erscheinen. Die Preise werden daher an einem niedrigeren Punkt festgesetzt, was zu einer Marktgestaltung führen wird, bei der die Erträgnisse den Kosten gleichkommen

oder sie in vernünftigen Maß übersteigen werden. In Wisconsin werden die Defizite während dieser Periode zum üblichen Zinsfusse kapitalisiert¹⁾, und das Unternehmen gleicht die Defizite aus den einfließenden Erträgen aus, wenn die Einrichtungen zu voller Leistungsfähigkeit erwachsen oder nahe daran sind.

Diese Periode, in der die Erträge, auf einer vernünftigen Preisberechnung basierend (vernünftig in bezug auf die Bereitwilligkeit der Käufer, zu zahlen, nicht in bezug auf die Auslagen des Unternehmers), die Auslagen nicht decken, ist die Periode der Entwicklung oder des Überganges eines Unternehmens und kann verglichen werden mit der Periode des Reifens bei der Bodennutzung, d. h. der Periode, während welcher der Markt für die Bodenleistungen noch nicht so entwickelt ist, daß er diese zu einem Preis aufnehmen kann, der die Auslagen ganz deckt. Die ungedeckten Auslagen dieser Periode sind eine soziale Kostenpost, wenn Art und Größe des Bedarfes der Allgemeinheit es erheischen, daß die Leistungen des Bodens oder des Unternehmens produziert und auf dem Markt angeboten werden. In dem Falle der regulierten Unternehmungen werden Art und Größe des Bedarfes im voraus durch eine Kommission bestätigt, die dazu bestimmt ist, die Verbraucher zu repräsentieren. Im Falle der Bodenverwertung wird keine solche Bestätigung im voraus gegeben; der Eigentümer oder Bebauer des Bodens hat auf seine eigene Verantwortung vorwegzunehmen, daß eine solche „Bestätigung“ in Form der Aufnahme der Bodenleistungen zu günstigen Preisen durch den Markt gegeben werden wird. Nehmen wir an, daß Landparzellen unter öffentlich regulierte Bewirtschaftung kämen, ähnlich wie die von Unternehmungen. In diesem Falle würde, bevor eine solche Parzelle in Angriff genommen werden könnte, eine Kommission in Vertretung der zukünftigen Käufer solcher Landteile und des allgemeinen Publikums eine Bescheinigung über die Art und Größe des Bedarfes geben. Eine solche Bescheinigung würde bedeuten, daß die Bebauung des Grundstückes nach Meinung der Kommission vernünftigerweise im öffentlichen Interesse notwendig war; es würde das eine öffentliche Sanktion der Periode der Entwicklung und des Überganges und der öffentlichen Notwendigkeit der ungedeckten Auslagen dieser Periode darstellen. In einer nicht regulierten Wirtschaft hoffen die Bodeneigentümer auf das Glück, daß diese Bescheinigung gegeben werden wird; mit anderen Worten, es sind die Verkäufer der Dienstleistungen und nicht die Käufer oder deren Vertreter, die die Art und Größe des Bedarfes der Allgemeinheit bestimmen. Aber die Verkäufer bestimmen diesen Bedarf auf derselben Grundlage für ihr Urteil, als es eine Unternehmungskommission tut, nämlich auf Grundlage der erwarteten Marktnachfrage nach den Leistungen des Gutes zu günstigen Preisen. Wenn die Erwartungen des Bodeneigentümers vernünftig und gerechtfertigt sind, kann man annehmen, daß die Kultivierung des Landes eventuell ihren Entwicklungsgang bezahlt machen wird, und die Entwicklungskosten können als sozial notwendig angesehen werden. Gewinnbringende Preise sind die „Bescheinigung“ des Käufers über „Art und Größe des Bedarfes der Allgemeinheit“.

In der Gegenwart ist die Situation die, daß wir in vielen Fällen hohe gegenwärtige Bodenwerte haben, in manchen Fällen scheinen sie ganz erstaunlich hoch zu sein, wie in den Finanzdistrikten von New York und Chicago. Andererseits hat es keine Zeit gegeben, in der jemand sein Geld in einem Boden von geringem Werte anlegen konnte, und dabei doch eines reichen Ertrages hätte sicher sein können. Der Wettbewerb um Bodenbesitz ist besonders scharf. Der

¹⁾ HILL v. ANTIGO WATER Co. (1909), 3rd Wisconsin Railroad Commission, Report 623.

Wunsch nach Bodenbesitz ist etwas so Allgemeines, daß man von ihm beinahe als immer vorhanden sprechen kann. Boden ist immer zu haben (wenigstens in den Vereinigten Staaten ist dies immer der Fall gewesen) und wenn die Leute an Parzellen vorbeigehen, wird in ihnen häufig der Gedanke an einen Kauf rege. Die Anlage in Grund und Boden unterscheidet sich von anderen Arten der Anlagen; z. B. von Anlagen in Bankaktien, die bei einer Bankgründung fast allgemein von einer kleinen Gruppe übernommen werden, so daß beim allgemeinen Bekanntwerden der Existenz der Bank die Gelegenheit einer Anlage al pari nicht existiert. Auf alle Fälle zeigt uns die Erfahrung, daß der Wettbewerb ein so scharfer ist, daß gegenwärtige Anlagen in Grund und Boden gewöhnlich erheblich weniger abwerfen als der laufende Zinsfuß beträgt, was zur Folge hat, daß man nicht normal und regelmäßig Geld aufnehmen und aus den Erträgen des Bodens für dessen Erwerbung zurückzahlen kann. Dies ist etwas jedem wirtschaftlichen Fachmanne vollkommen Vertrautes.

Wir haben bereits gesagt, daß wir es bei Grund und Boden ebenso wie bei anderen Anlagen mit Konjunkturgewinnen und -verlusten zu tun haben. Es ist durchaus nicht einzusehen, daß diese beim Boden größer sind als bei anderen Anlagen. Während des Weltkrieges waren es nicht die Bodeneigentümer, die die großen Vermögen erworben haben. Viele von diesen haben sehr schwere Verluste erlitten, da die Bautätigkeit, die die Verkaufstätigkeit belebt hätte, fast ganz lahmgelegt war. Die Frage der Konjunkturgewinne und -verluste ist eine Frage für sich. Konjunktur ist schon in der Institution des Privateigentums begründet und ist ein Teil unserer Wirtschaftsordnung. Gelegentlich kann man beobachten, daß auf dem Wege der Einkommens- und Erbschaftssteuern die Konjunkturgewinne dem Staatsschatz Summen für soziale Zwecke abwerfen.

Wenn auch die Bodenwerte gegenwärtig sehr hoch sein mögen, so ist es doch sehr häufig, daß der Grund und Boden während der letzten Jahre im Durchschnitt keine 4 Prozent abgeworfen hat. Man muß lange suchen, um auf Manhattan Island¹⁾ ein freies Stück Land zu finden, das während der letzten fünfzehn oder zwanzig Jahre seinem Eigentümer einen so großen Ertrag abgeworfen hat, als Geld, welches in einer Sparbank zu 4 Prozent angelegt war. Unlängst wurde ein freies Stück Land zu einem so hohen Preise verkauft, daß sich die Aufmerksamkeit der Zeitungen darauf richtete, und doch ergab sich, genau gerechnet, für den Eigentümer ein Verlust von einer halben Million Dollar, da das Stück durch lange Zeit hindurch in seinem Besitz war. Wir finden eine Erklärung in dem fortgesetzten Steigen der historischen Kosten. Die Kontinuität des Wirtschaftslebens, von der unsere Wohlfahrt abhängig ist, erfordert es, daß bei Bodenbesitz, wie auch bei den anderen Arten von Besitz, die historischen Kosten berücksichtigt werden. Nehmen wir nun einige andere Kostenposten vor, die bei der Bodenverwertung in Betracht kommen.

Übergangsnutzungen des Bodens und Übergangskosten bei der Bodenverwertung

Ein Boden, der aufhört, landwirtschaftlich genutzt zu werden, und nun ohne direkte Nutzung gehalten wird, bis er für einen Wohn- oder Geschäftsbau

¹⁾ Costs and Income in Land Utilisation. (Kosten und Einkommen bei der Bodenverwertung), Bd. 2 (vervielfältigt), von RICHARD T. ELY, S. 143 bis 148, herausgegeben von EDWARD BROTHERS, Ann Arbor, Mich.; "Land Values in N. Y. City" (Bodenwerte in der Stadt New York), von G. B. L. ARNER, Quart. Journ. of Ec., August 1922, S. 545 bis 580.

gekauft wird, kann als zur Nutzung heranreifend angesehen werden, ebenso wie die Saat heranreift, bis sie geerntet wird. Theoretisch definiert ist eine Übergangsnutzung das Verzicht auf die gegenwärtige geringe Nutzung, bis eine höhere gewinnbringend ist. Diese Warteperiode oder Periode des Heranreifens (Übergangsperiode) ist gesellschaftlich nötig solange, bis der Nutzungswechsel im Einklange mit dem wirklichen sozialen Bedarf steht. Alle Arten von Boden zeigen solche Übergangsnutzungen. Beim städtischen Boden gibt es eine solche Übergangsperiode beim Übergang zur Geschäftsbaunutzung; beim landwirtschaftlichen Boden wieder finden wir ein ähnliches Intervall zwischen Weide- und Ackerbauwirtschaft und zwischen landwirtschaftlichen Nutzungen überhaupt und städtischen Nutzungen. Bei Bergwerksland gibt es die Periode zwischen der Entdeckung der Mineralien und deren Ausbeutung; beim Waldland gibt es eine Warteperiode für die Schläge, bis sie entweder von der Landwirtschaft übernommen oder wieder aufgeforstet werden.

Über diese Übergangsperiode herrscht eine falsche populäre Auffassung und diejenigen, die Geld anlegen, unterlassen es oft, die Kosten dieser Wartezeit in Anschlag zu bringen. Die populäre Anschauung ist die, daß jedes Stück Boden, das nicht physisch genutzt wird, bloß aus spekulativen Gründen ungenutzt ist. Zweifelsohne wird heute auch manches Stück Land wegen eines unproduktiven Spekulationsertrages behalten. Wenn aber ein wirklicher oder sich vernünftig kundtuender Bedarf nach höherer Nutzung eines solchen Bodens vorhanden ist, dann ist die Wartezeit ein legitimes und normales Stadium in der Entwicklung der städtischen Bodenfläche. Überdies ist die Übergangsperiode der Anlage zu vergleichen mit derjenigen Periode der Entwicklung eines neuen Geschäftes, wo der Überschuß wieder ins Geschäft gesteckt wird, anstatt als Dividende ausgeschüttet zu werden.

Auf den Übergang des Bodens zu einer Nutzung bezieht sich das Gesetz der Übergangskosten bei der Bodenverwertung. Diese Übergangskosten bestehen aus gemachten Auslagen oder aus einem Verzicht auf ein Einkommen während der Periode des Überganges von einer Nutzung zur anderen. Diese Kosten werden von dem Inhaber des Bodens während der Entwicklungsperiode getragen. Wenn dieser ein privates Individuum ist, dann erscheinen diese Kosten in Form von Steuern, besonderen Gebühren und verlorenen Zinsen, welche bezahlt werden müssen oder auf welche verzichtet werden muß, auch wenn der Boden keinen Ertrag abwirft. Wenn die Regierung den Boden besitzt und nicht imstande ist, ihn an irgendeinen Privaten zu verkaufen (ein ungewöhnlicher Fall), dann ergibt sich daraus ein Verlust an Steuereinkommen. Da aber die Übergangsperiode eine sozial notwendige Wartezeit ist, sind diese Kosten sozial notwendig und werden in Wirklichkeit von dem Wertzuwachs getragen, der eintritt, wenn die Wartezeit vorüber ist und der Boden in eine höhere Nutzungsklasse gekommen ist. Kurz zusammengefaßt, kann das Gesetz der Übergangskosten bei der Benutzung formuliert werden: Die Kosten, die auf den Inhaber von Grund und Boden während einer normalen Übergangsperiode fallen, sind sozial notwendig und sind eigentlich der Steigerung im Bodenwert aufzurechnen, der sich aus dem Nutzungswechsel ergibt. Dieses Gesetz stellt einen bemerkenswerten Fortschritt gegenüber der älteren Theorie dar, die der Ansicht ist, daß die Steigerungen im Bodenwerte, die nicht auf persönliche Mühe zurückzuführen, sondern durch soziale Bedingungen verursacht sind, ein unverdientes Einkommen seien und der Gesellschaft gehören.

Die Vergleichung der Übergangskosten mit den Vertriebskosten kann diese Idee beleuchten, weil beide schwer belastend, aber notwendig sind, und

weil beide gleich mißverstanden und unterschätzt werden, was zu großem Nachteil gereicht. Die Vertriebskosten sind einfach ein Teil des Produktionsprozesses, der nicht vollendet ist, solange nicht das Produkt bis zum Verbraucher gelangt ist. Das Problem des Vertriebes besteht darin, diese Kosten so weit als möglich herabzusetzen.

Bei der Bodenverwertung ist nun ein Übergangsprozeß nötig, um den Boden zu seinen eigentlichen Nutzungen zu bringen, was oft sehr kostspielig ist. Nehmen wir als Beispiel die gut angelegte Vorstadt einer Stadt an. Wir wollen annehmen, daß hier eine Stadterweiterung vorliegt, die das öffentliche Interesse erheischt, da die Stadt schon zu eng wurde und man mehr Raum benötigte. Der Autor hat da einen bestimmten Fall im Auge. Die Entwicklung war zwar eine rapide, immerhin waren aber 35 Jahre für die Parzellierung notwendig, bis 95 Prozent besetzt waren. Jeder, der mit diesen Fragen vertraut ist und berufen ist, seine Meinung abzugeben, wird zweifeln, ob die Durchführung dieser Parzellierung im öffentlichen Interesse nicht hätte rascher vor sich gehen sollen. Unter den gegebenen Verhältnissen war die Durchführung eine rapide. Wäre sie schneller gewesen, dann würde diese Vorstadt voraussichtlich weniger anziehend sein, als sie es tatsächlich ist. Während dieser Zeit sind viele Bauplätze freigehalten worden und manche sind es heute noch. Diejenigen, die diese freigehalten haben, haben einen Dienst geleistet in Form der Zahlung von Steuern, besonderen Gebühren und Zinsen, die sie im Falle der Verschuldung zu zahlen hatten. Wenn es sich um öffentliches Eigentum gehandelt hätte, dann hätte die Stadt gewisse Übergangskosten zu tragen gehabt, welche so die Individuen getragen haben. Andere Beispiele für Übergangskosten bieten sich uns dar bei alten Stadtteilen, die baufällig geworden sind, die aber allmählich für eine höhere Nutzung reif werden. Die Kosten für das Mitschleppen solcher Stadtteile sind hoch und in vielen Fällen würden die Eigentümer besser daran getan haben, den Boden abzustoßen, anstatt ihn durch 25 oder 30 Jahre mitzuschleppen.

Eine der Hauptaufgaben bei der Bodenverwertung besteht in der Herabsetzung der Übergangskosten, ebenso wie Verbesserungen im Vertriebe darauf abzielen, die Vertriebskosten herabzusetzen. Aber auf all das können wir nicht eingehen. Man kann im allgemeinen sagen, daß die Kenntnis der Übergangskosten und der Zeiträume, die für diesen Übergang erforderlich sind, uns helfen wird, diese Kosten dadurch herabzusetzen, daß sie bessere Beziehungen zwischen Nachfrage und Angebot herstellt. Die Kenntnis der zwei Seiten dieses Gegenstandes ist ein Erfordernis für eine gesunde Politik.

Wir können die Analyse noch weiter fortführen und unterscheiden zwischen Kapitalrechnung und Betriebsrechnung bei der Bodenverwertung und kommen so zu folgender Einteilung:

I. Vorbereitungskosten bei der Bodenproduktion. Dies sind die Kosten, die für die Gesellschaft und für das Individuum von gleicher Art sind. Es sind dies Auslagen und Opfer, die notwendigerweise gemacht werden, um den Boden aus einem freien Gut in ein wirtschaftliches zu verwandeln, sie können verglichen werden mit dem ersten Stadium der historischen Kostenbewertung auf dem Gebiete der öffentlichen Unternehmungen (Public utilities).

II. Übergangskosten bei der Bodenproduktion. Das nächste Stadium der Vorbereitungskosten besteht aus den Auslagen und Opfern, die während der Periode des Überganges von einer Nutzungsklasse zur anderen gemacht werden.

III. Kosten bei der Bodenverwertung. Diese begreifen freiwillige Auslagen und Zwangsabzüge vom Bruttobodenertrag in sich, die gemacht werden, um für jede Wirtschaftsperiode den größten Nettoertrag zu erzielen.

Die Unterscheidung zwischen Vorbereitungs- und Übergangskosten kann auch auf die öffentliche Unternehmung auf folgende Weise angewendet werden: 1. Die Vorbereitungskosten wären in den Auslagen gegeben, die notwendig sind, um Betriebseinrichtungen ins Leben zu rufen, die eine hinreichende Leistungsfähigkeit besitzen, um den gegenwärtigen Bedarf zu versorgen und dazu noch einen künftigen Bedarf, wie er während einer Zeit, die zur Steigerung der Leistungsfähigkeit erforderlich ist, entstehen kann. 2. Die Übergangskosten würden Auslagen darstellen, die über diese Kosten hinausgehen, und eine Art der Wartekosten darstellen, d. h. bis sich ein gewinnbringender Markt entwickelt. So würden die Übergangskosten der Überschuß der Auslagen über die gegenwärtigen Einnahmen sein, welcher davon herrührt, daß die Preise auf einer die Nachfrage belebenden Basis erstellt wurden, die tiefer als die genaue Kostenbasis ist.

Es ist also klar, daß die Übergangskosten als solche nicht für die Bodenverwertung spezifisch sind. Sie kommen praktisch bei allen Unternehmungsformen vor. Für Grund und Boden ist der Unterschied bloß ein gradueller. Warum sind nun die Übergangskosten bei der Bodenverwertung verhältnismäßig bedeutender als bei anderen Unternehmungsformen? Dafür gibt es einige Gründe: 1. Die Gebundenheit der Anlage beim Boden erschwert es dem Eigentümer in besonderem Maße, einem Verlust auszuweichen; Anlagen in Boden sind Anlagen auf lange Sicht, sind dauernde Anlagen. Der Landwirt z. B. sät im Frühling auf Grund der erhofften günstigen Preise zur Erntezeit. Wenn die Preise nachgeben, kann er nicht auskommen. 2. Im Zusammenhang mit der Gebundenheit der Anlage, ja als ein Teil von ihr, steht die Notwendigkeit einer langen Wartezeit. Von Geschäftsgebäuden z. B. wird angenommen, daß sie eine Lebensdauer von 25 bis 50 Jahren oder noch mehr haben. 3. Die Macht des Bodeneigentümers, Bodenleistungen nicht auf den Markt zu bringen und so deren Seltenheit zu erhöhen und dadurch die Preise in die Höhe zu treiben, ist nicht so groß wie bei den anderen Arten von Unternehmungen. Teilweise hängt das mit der Gebundenheit der Anlage zusammen; teilweise auch mit der Unbeweglichkeit der Bodenleistungen, d. h. mit der Unmöglichkeit, diese Leistungen von ihrer Erzeugungsstätte zu trennen, teilweise mit größeren Kosten, die mit der Enthaltung vom Markte verbunden sind.

VEBLENS "Economics of Enterprise" hebt stark die Bedeutung der Macht eines Unternehmers, sich vom Markt zurückzuziehen und so die Preise zu beeinflussen, hervor. Dem Unternehmer ist es nicht möglich, von dieser Macht, sich vom Markte zurückzuziehen ohne Kosten Gebrauch zu machen; seine Generalunkosten, die Zinsen seines Anlagekapitals usw. laufen weiter; aber er kann Arbeiter abbauen, die Produktion drosseln und vielleicht auf andere Weise das Anbot am Markte beeinflussen. Im Falle des Abbaues von Arbeitern überwälzt der Unternehmer einfach einen Teil der Kosten der Enthaltung vom Markte auf die Arbeiter. Unter solchen Umständen werden die individuellen Auslagen des Unternehmers herabgesetzt. Aber werden auch die sozialen Kosten herabgesetzt, solange die Arbeiter die Kosten der Arbeitslosigkeit und der Kurzarbeit zu tragen haben? Ebenso sind auch die Kapitalisten genötigt, einen Teil der Kosten dieser Zurückhaltung vom Markte zu tragen; im allgemeinen werden ihre Lasten jedoch nicht so groß sein wie bei den Lohnempfängern, welche einen geringeren Spielraum haben. Diese Kosten der Zurückhaltung sind Kosten der Unverhältnismäßigkeit. Der Autor ist nicht in der Lage, zu sagen, in welchem Grade sie alle sozial

notwendig sind; es wäre zu wünschen, daß man sich mehr mit diesem Gedanken befaßt¹⁾.

Es ist klar, daß die Kosten von den verschiedenen Erwerbszweigen nicht in gleichem Verhältnis getragen werden. In dieser Beziehung scheint die wirtschaftliche Stellung des Bodeneigentümers der des Arbeiters einigermaßen ähnlich zu sein. Keiner von beiden hat in nennenswertem Maße die Macht, die Kosten des Zurückhaltens auf andere zu überwälzen; sie sind in gewissem Sinne die Resterben (nicht die Forderungsberechtigten) der Kosten der Unverhältnismäßigkeit. Wenn der Eigentümer eines Geschäftshauses z. B. die Möglichkeit hätte, seine Räume vom Markte zurückzuhalten, ohne die gegenwärtige Kostenlast auf sich nehmen zu müssen, so wäre er imstande, eine Knappheit hervorzurufen, die die Tendenz hätte, die Preise auf ein Niveau zu bringen, das ihm ein großes Nettoeinkommen abwerfen würde. Eine Alternative besteht darin, daß man sich bemüht, die Nachfrage zu steigern, indem man entweder neue Nachfrage nach seinen Räumen hervorruft oder einen anderen Mieter „abspenstig macht“. In jedem Falle sind die sozialen Kosten sehr groß und wahrscheinlich in weitem Maße nicht wünschenswert. Eine andere Alternative besteht darin, daß man trachtet, einen Teil der Übergangskosten auf andere zu überwälzen — auf Rentner, die höhere als Durchschnittsrenten beziehen, auf Hypothekargläubiger durch das Herabdrücken der Hypothekarverpflichtungen. Im großen und ganzen befindet sich der Bodeneigentümer in einer exponierten Stellung; er kann sich nicht, ohne hohe Kosten auf sich zu laden, vom Markte zurückhalten und es ist für ihn schwerer als für manchen anderen Unternehmer, die Lasten zu überwälzen. Ist dies nicht ein weiterer Grund dafür, daß die Bodenerträge geringer sind? Der Wettbewerb unter den Käufern der Bodenleistungen wurde als ein Grund für die niederen Erträge angeführt. Es ist richtig, daß die Verkäufer eine solche Nachfrage in ihrer Erwartung überschätzen mögen, was zu einer Überspannung führen kann, die weiter über den wirklichen Bedarf hinausgeht. Wenn der Bodeneigentümer das einmal getan hat, so ist es für ihn, wenn nicht unmöglich, so doch sehr schwer und mit großen Kosten verbunden, sich vom Markte zurückzuziehen oder die Kosten zu überwälzen. So haben wir außer einem geringen Einkommen als Folge des Wettbewerbes unter den Käufern von Boden noch hohe, unübertragbare Kostenlasten, welche auch dazu beitragen, daß die Erträge aus Grund und Boden geringe sind.

Die Bedeutung der Kosten

Man kann wohl die Frage stellen, was für eine Bedeutung die Kosten bei der Bodenproduktion oder bei der Bodenverwertung haben. Eine der Schwierigkeiten für den Landwirt und viele andere Personen, die in der jetzigen Zeit Boden verwerten, liegt darin, daß sie die eben beschriebenen Arten von Kosten die mit der Bodenproduktion verbunden sind, nicht hereinbekommen können. Seit dem berühmten Werke der österreichischen Nationalökonom **MENGER**, **BÖHM-BAWERK** und **WIESER** ist es ganz klar geworden, daß die Menschen auf dem Markte für die Produkte und nicht für die Kosten bezahlen. Ich kann ganz gut eine Arbeit von tausend Tagen oder von 5000 Dollar in die Produktion

¹⁾ Die Forderung der Arbeiter nach einer obligaten Arbeitslosenversicherung stellt einen Versuch dar, auf Grund öffentlichen Rechtes die Arbeiter von einem Teile der Kosten, den die Zurückhaltung vom Markt verursacht, zu entlasten. In Chicago haben Arbeiter und Unternehmer dieses Prinzip als billig und im Interesse industrieller Politik gelegen erkannt.

einer Farm oder in einen Bauplatz einer Stadt hineinstecken, ohne auch nur ein Zehntel der Kosten wieder hereinzubekommen.

Aus zwei Gründen aber haben wir die Kosten in Betracht zu ziehen: Der eine ist der, daß die Kosten die Tendenz haben, das Angebot jedes Gutes zu begrenzen; dies nimmt wieder Einfluß darauf, was wir für unsere Aufwendungen an Geld oder Mühe erhalten; der zweite Grund ist der, daß wir trachten, unsere Aufwendungen so gleichmäßig zu verteilen, daß die Kosten jeder Art von Gütern uns wieder einen Ertrag bringen, der dem bei anderen Verwendungen erzielten gleich ist. Dies alles ist eine Frage der Verhältnismäßigkeit und auf Verhältnismäßigkeit beruht unsere Wohlfahrt.

Aus den obigen Darlegungen können wir schließen, daß beim Boden der Kostenfaktor das Angebot nicht entsprechend begrenzt und daß dies ein Grund für die geringen Erträge ist. Die Gründe dafür, warum das Angebot die Kosten nicht entsprechend begrenzt, sind zahlreich. Ein Grund ist die populär falsche Auffassung oder die zu optimistische Einschätzung der Nachfrage nach Bodenleistungen. Ein anderer Grund ist die Tatsache, daß die Bodeneigentümer die Kosten des Haltens, der Übergangszeit und die Kosten für die Entwicklung des Bodens unterschätzen. Ein dritter ist, daß es für sie verhältnismäßig schwer ist, diese Kosten zu überwälzen, zu deren Überspannung sie die vorausgegangenen Erwägungen verleitet haben. Weiters kommt ihnen im vorhinein die Größe dieser Schwierigkeit nicht zum Bewußtsein.

Man sollte trachten, daß die Preise und Kosten ihre Funktion wirksamer ausüben, als dies beim Boden der Fall ist. Wenn das erreicht werden würde, dann würde der Kostenfaktor genauer das Angebot begrenzen und eine ausgeglichene Produktion zur Folge haben. Die Mittel, wie man das in vollkommener Weise durchführen könnte, stellen ein getrenntes Untersuchungsgebiet dar. Ihre Beschreibung müßte eine Klassifikation des Bodens, einen wirtschaftlichen Überblick und eine wirtschaftliche Erziehung enthalten.

Gehen wir einmal in der Untersuchung der Frage der Verhältnismäßigkeit einen Schritt weiter. Die Preiselbeerbauern der Vereinigten Staaten sollen eine Organisation besitzen, die fast die ganze Preiselbeerernte eines Jahres auf den Markt bringt. Der Preis ändert sich von Monat zu Monat, doch ist es ihr Streben, einen Preis festzusetzen, zu dem am Ende der Saison über die ganze Ernte verfügt werden kann. Es liegt kein Versuch vor, irgend jemand von dem Geschäfte, Preiselbeeren zu bauen oder von der Vereinigung, die sie auf den Markt bringt, auszuschließen. Wenn unter diesen Umständen das Bauen von Preiselbeeren weniger ertragsreich ist als andere landwirtschaftliche Produktionszweige, dann ist das ein Zeichen für eine unverhältnismäßige Preiselbeerproduktion. Nehmen wir an, daß in allen Zweigen der landwirtschaftlichen Produktion Verhältnismäßigkeit herrscht. Das bedeutet die beste Anwendung der landwirtschaftlichen Kräfte. Wenn das Bestellen von Farmen weniger ertragsreich ist als andere Arten menschlicher Tätigkeit, wobei wir auch die Fähigkeit der Produzenten in Anschlag bringen müssen, dann ist es ein Hinweis darauf, daß in der landwirtschaftlichen Produktion Unverhältnismäßigkeit herrscht und daß diejenigen, die es ohne großen Verlust tun können, sich von der Landwirtschaft abwenden und sich anderen Aufgaben zuwenden sollten, so lange, bis die Verhältnismäßigkeit wieder hergestellt ist.

Wenn alle Zweige der Produktion den höchsten Grad der Wirksamkeit erreichen und die Überschüsse in allen Zweigen gleich sind, dann liegt richtige Verhältnismäßigkeit und wirtschaftliches Gedeihen vor. Forschungen und Kostenstudien sind eine große Hilfe für die Bestimmung der Verhältnismäßigkeit und auf diese Weise für die Erreichung des höchstmöglichen Wohlfahrtszustandes.

Wir haben gesehen, wie der Wettbewerb die Erträgnisse aus Anlagen in Boden auf einen gemeinsamen Durchschnitt mit anderen Arten von Anlagen herabdrückt. Wir haben außerdem gesehen, daß dies keine Gleichheit des Geldertrages oder des von allen Kapitalanlagen bezogenen Anteiles bedeutet, weil gewisse Eigentümlichkeiten der Bodeninvestitionen solche Anlagen so wünschenswert erscheinen lassen können, bei welchen die Menschen sich mit einem etwas geringeren Ertrag abfinden als bei anderen Anlagearten. Im allgemeinen werfen in alten und konsolidierten Ländern zu Zeiten des Wohlstandes, selbst wenn keine Wertsteigerungen vorausgegangen sind, die Anlagen in Grund und Boden weniger ab, als die laufende Zinsrate beträgt; dies hat zur Folge, daß der Boden zu einem niedrigeren Zinsfusse kapitalisiert wird als andere Formen dauernden Reichtums.

Daraus folgt natürlich eine weite Ausdehnung des Begriffes des Bruttoerträgnisses des Bodens. Die Menschen betrachten ja ihre Anlagen als Einheit, nicht nur den Boden, sondern den Boden und die auf die Bodenverbesserungen gemachten Anlagen. Eine Untersuchung zeigt uns, daß in einem neuen Lande, wo die Menschen Farmen aus dem rohen Boden machen, wie in den Staaten Michigan, Wisconsin und Minnesota der Vereinigten Staaten, die damit beschäftigten Ansiedler den erhofften Zuwachs der Bodenwerte immer als Teil ihres Erträgnisses ansehen. Wenn das jährliche Einkommen und die hinzugekommene Wertsteigerung des Bodens zusammen das ergeben, was als angemessener Ertrag angesehen wird (d. h., wenn sich diese Erträge in Übereinstimmung mit denen anderer Anlagen befinden), dann sind sie zufrieden. In einer Stadt errichtet der Eigentümer eines Bauplatzes dann ein Gebäude, wenn der Gesamtertrag von Gebäude und Bauplatz ihn zufriedenstellen wird. Er betrachtet immer den Gesamtertrag im Durchschnitt.

Ein Konkurrenzanteil des Nutzens fällt auch dem Verbraucher zu. Wann immer Steigerungen in landwirtschaftlichen Bodenwerten zu erwarten sind, entstehen als Folge davon mehr Farmen und mehr Farmprodukte werden erzeugt; die landwirtschaftlichen Produkte werden daher billiger, als sie es sonst sein würden. Während des ganzen Ablaufes der Geschichte dieses Landes hat der Anreiz der Wertsteigerungen des Bodens die Menschen zur Landwirtschaft gezogen und die Landwirte hatten im allgemeinen, selbst wenn sie sogenanntes freies Land in Besitz nahmen, in unserer Geschichte einen harten Kampf gehabt.

Stadtrenten sind häufig niedriger, als sie sonst sein würden, weil die Eigentümer von Boden und Gebäuden auf einen Wertzuwachs des Bodens hoffen. Die Hoffnung auf diesen Wertzuwachs wirkt sich in einer stärkeren Bautätigkeit, als sonst vorhanden sein würde, aus und verbilligt die Häuser gegenüber ihrem sonstigen Preise. Häufig sind die Erträgnisse der Eigentümer in einer im Wachstum begriffenen Stadt mit tatsächlichen oder zu erhoffenden Steigerungen des Bodenwertes in Prozenten sehr gering. Diese Tatsache ist allen vertraut, die in ausgedehntem Maße mit dem Grundstücksmarkte vertraut sind.

Als in diesem Lande die Bahnen gebaut wurden und ihnen bedeutende Bodenflächen zugewiesen wurden, haben die Förderer die möglichen Zuwächse der Bodenwerte als einen Teil ihres Erträgnisses angesehen und dieser Umstand hat Eisenbahnen in reichlicherem Maß entstehen lassen, als dies wohl sonst der Fall gewesen wäre. Als Folge davon hatte das Land einen wunderbar rasch vor sich gehenden Eisenbahnbau zu verzeichnen (obwohl sicherlich übertriebene Hoffnungen und falsche Berechnungen oft zu großen Verlusten für diejenigen führten, die ihre Anlagen in Eisenbahnwerten gemacht hatten).

In Amerika werden Wertsteigerungen in Bodenwerten viel mehr, als dies wahrscheinlich in Europa der Fall ist, weggesteuert und mehr oder weniger unter die nichtbodenbesitzenden Glieder der Gesellschaft verteilt; nicht selten wird gegenwärtig das ganze Einkommen aus Grund und Boden weggesteuert. In den Vereinigten Staaten wird der Boden nach seinem Verkaufswerte besteuert und dieser hat die zu erwartenden Erträge einer langen Periode von Jahren zur Basis. Die Steuer kann dabei hoch sein, obwohl in Wirklichkeit gar kein Geldeinkommen vorhanden ist.

Alle diese Methoden der Ausdehnung werden nun in den Berechnungen, die kluge Leute über ihre Auslagen anstellen, berücksichtigt. Eine Art der Anlage wird gegen die andere abgewogen und man entschließt sich für diejenige, die unter Berücksichtigung aller Umstände die für das Individuum wünschenswerteste ist. So bringt der Wettbewerb alle Produktionsüberschüsse auf ein gemeinsames Niveau, welches durch die Verhältnismäßigkeit geregelt wird. Man braucht keinem nationalökonomischen Theoretiker gegenüber zu bemerken, daß der Wettbewerb dieses Nivellierungswerk nicht vollkommen ausführt, aber er hat die Neigung dazu; die Kräfte des Wettbewerbes machen sich immer mehr auf dem Weltmarkte geltend.

Wenn der Raum es gestatten würde, würde der Autor gerne den Begriff des Überschusses erörtern oder vielmehr die verschiedenen Begriffe des Überschusses. Wenn wir in objektiver Weise die Einkommenseingänge der Individuen, Klassen und Nationen untersuchen, finden wir Unterschiede, die wir durch den Ausdruck „Überschuß“ bezeichnen können. Der englische Nationalökonom WILLIAM NASSAU SENIOR nannte alle diese Überschüsse „Renten“. Er nimmt ein bestimmtes Niveau an, wo der Wettbewerb in vollkommener Weise arbeitet; alles, was über diesem Niveau ist, wird von ihm als Rente oder Überschuß bezeichnet. So nennt er den Ertrag aus einem ererbten Besitz einen Überschuß für denjenigen, der diese Erträge bezieht, im Vergleich zu dem Einkommen von jemandem, der keinen solchen ererbten Besitz hat. Dies läßt sich weiter fortführen und man kann sagen, daß alle Erträge aus jeglicher Art von Besitz als Überschuß angesehen werden können. Es liegt hier ein Überschuß über die Erträge aus Arbeit vor.

In den Überschußbegriff bezieht SENIOR auch diejenigen Erträge ein, die besonderem Talent zu verdanken sind. Einer, der große angeborene Gaben hat, kann mit einem größeren Ertrag rechnen als der, der keine solchen Gaben mitbekommen hat, und jener hat vergleichsweise einen Überschuß. Tatsächlich gibt es keine Gabe der Natur, die höher einzuschätzen ist als die seltenen und ungewöhnlichen Gaben, die jemand von seinen Ahnen erhält und die er sich auf keine Art durch Kredit verschaffen kann. Diese Gaben im Verein mit einem glücklichen Zusammentreffen der Umstände waren es, die HENRY FORD zu einem der reichsten Männer der Welt gemacht haben, und diese sind es auch, die den größten Teil unserer Multimillionäre hervorgebracht haben. Manche haben ihren Reichtum geerbt, andere wieder die seltene Fähigkeit, riesigen Reichtum unter modernen Erwerbsbedingungen anzuhäufen. Sie haben einen Überschuß im Vergleich zu denen, die nicht ein gleiches biologisches Erbteil oder gleichviel Glück haben. Ob diese Vermögen als verdient oder unverdient zu bezeichnen sind, braucht hier nicht erörtert zu werden. Das wird natürlich in weitem Maße davon abhängen, was man als „verdient“ und „unverdient“ bezeichnet.

Zum Schlusse soll festgestellt werden, daß der Umstand allein, daß das Einkommen aus Grund und Boden ein Konkurrenz Einkommen ist und genau so erworben wird wie andere Arten von Besitzeinkommen, nicht erweisen kann,

ob die gegenwärtige Einrichtung des Privateigentums an Grund und Boden mehr oder weniger wünschenswert ist als irgendeine andere, die man ersinnen mag. Das ist eine ganz separate Frage. Diejenigen, die jetzt in England für die Sozialisierung des Bodens plädieren, tun dies nicht deshalb, weil der Grundeigentümer ein unverdientes Einkommen bezieht, sondern weil der Grundeigentümer so verarmt ist, daß er nach ihrer Meinung seine Leistung als Landwirt nicht erfüllen kann. In weiterer Konsequenz sagen sie, daß die Nation diese Aufgabe übernehmen müsse. Die Frage, ob öffentliches Eigentum oder Privateigentum, stellt aber ein Problem dar, das nicht nur in bezug auf den Boden, sondern auch in bezug auf die Eisenbahnen und die öffentlichen Unternehmungen im allgemeinen behandelt werden muß. Auf diese Frage geht der Autor in diesem Rahmen nicht ein. Er bemerkt bloß die weltbekannte Tatsache, daß die überwiegende Auffassung in Übereinstimmung mit dem Gedanken ADAM SMITHS ist, daß nämlich der Nichtbodeneigentümer mehr Vorteil von der Bodenverwertung hat, wenn der Boden privates Eigentum ist, als wenn er öffentliches Eigentum wäre.

Der Unternehmergewinn

Von

Alfred Amonn

Professor an der deutschen Universität Prag

1. Begriff und Wesen des Unternehmergewinnes

Im verkehrswirtschaftlichen Prozeß finden wir häufig und unter gewissen Voraussetzungen regelmäßig die Erscheinung, daß Differenzen entstehen zwischen dem verkehrswirtschaftlichen Wert der Produkte, die auf den Markt gebracht werden, und dem der Produktionsmittel, die aufgewendet worden sind, um jene zu Markte zu bringen. Solche Differenzen können positiver oder negativer Natur sein und werden im ersten Falle „Gewinne“ und im zweiten „Verluste“ genannt. „Gewinn“ ist also eine positive Wertdifferenz (Tauschwertdifferenz) zwischen einem „Produkt“ (einem zu Markte gebrachten und verkauften „Gute“ oder Verkehrsobjekt) — oder einer Produktsomme — und den zu seiner — bzw. ihrer — Aufdenmarktstellung erforderlichen oder aufgewendeten Produktionsmitteln oder kurz, ein Wertüberschuß (Tauschwertüberschuß) des Produktes über die „Kosten“ (wobei wir unter „Kosten“ die aufgewendeten Produktionsmittel verstehen, also die Realkosten) oder schlechthin ein Überschuß des Wertes des Produktes über die „Kosten“ (wobei wir unter „Kosten“ den Wert der aufgewendeten Produktionsmittel, also die Tauschwertsumme der Produktionsmittel verstehen).

Solche Wertdifferenzen können aus verschiedenen Gründen entstehen und danach unterscheidet man verschiedene Arten von Gewinnen. So kann ein solcher Überschuß zum Beispiel seinen Grund haben in einer Monopolstellung des Produzenten, sei es in bezug auf den Einkauf von, oder die Verfügung über Produktionsmittel, sei es in bezug auf den Absatz der Produkte, und dann spricht man von „Monopolgewinn“, oder aus einer Konjunkturbewegung hervorgehen, dann spricht man von „Konjunkturgewinn“, oder er kann seine Ursache in einem Spekulationsgeschäft haben, dann spricht man von „Spekulationsgewinn“. Eine besondere und die für die Theorie interessanteste Erscheinungsart des Gewinnes ist der „Unternehmergewinn“. Darunter versteht man einen Gewinn, der aus der Unternehmerstellung bzw. der Unternehmertätigkeit entspringt¹⁾.

Da ist die erste Frage, ob ein solcher Gewinn notwendig mit der Unternehmerstellung oder der Unternehmertätigkeit verbunden, also mit jeder

¹⁾ Gewöhnlich wird der „Unternehmergewinn“ definiert als das „Einkommen, das der Unternehmer als Unternehmer bezieht“. Diese Definition ist nicht direkt falsch, aber in mancher Hinsicht mangelhaft. Das Einkommen ist eine abgeleitete Kategorie, hinter der erst die ursprüngliche, der „Gewinn“, gesucht werden muß. Dieser ist die spezifisch verkehrswirtschaftliche Erscheinung eines Wertüberschusses, einer Differenz von Preisen. Das Einkommen setzt sich aus „Gewinnen“ (Löhne, Zinsen, Renten) zusammen. „Einkommen“ ist an sich eine rein „wirtschaftliche“ (privatwirtschaftliche) Kategorie. Es ist in jener Definition zwar dieselbe Erscheinung, aber von einem anderen Standpunkt aus gesehen.

Unternehmerstellung oder -tätigkeit verknüpft ist, und eine weitere die, worin des näheren der Grund für die Entstehung eines solchen Gewinnes zu suchen ist. Die Beantwortung dieser Fragen setzt aber eine genauere Bestimmung des Begriffes des Unternehmergewinnes und diese eine genaue Bestimmung des Begriffes des Unternehmers und der Unternehmertätigkeit voraus.

Man kann ferner unterscheiden zwischen „statischen“ Gewinnen und „dynamischen“ Gewinnen. Der Monopolgewinn ist ein statischer Gewinn, Konjunkturgewinne und Spekulationsgewinne sind ihrem Begriffe nach dynamische Gewinne. Ist der Unternehmergewinn eine statische oder dynamische Erscheinung? Auch die Beantwortung dieser Frage hat eine genaue Bestimmung des Begriffes des Unternehmergewinnes und der Unternehmertätigkeit zur Voraussetzung.

Als „Unternehmer“ im allgemeinen bezeichnet man jedes „selbständige“ Wirtschaftssubjekt, d. h., jedes Wirtschaftssubjekt, das „auf eigene Rechnung und Gefahr“ wirtschaftet, am verkehrswirtschaftlichen Prozeß teilnimmt. Das kann man in einem gewissen Sinn aber auch vom Arbeiter sagen, der seine Arbeitsleistungen verkauft. Es besteht jedoch immerhin ein Unterschied zwischen diesem und dem „Unternehmer“ in jenem Sinn insofern, als der „Arbeiter“ nur verkauft und damit sein erwerbswirtschaftliches Ziel (die Gewinnung eines Einkommens) erreicht hat, während der „Unternehmer“ zunächst kauft, mithin Aufwendungen, Kosten hat, deren Ersatz oder Deckung vorderhand aussteht und erst in einer weiteren Beteiligung am Produktionsprozeß gefunden werden muß, wobei aber nicht sicher ist, daß sie tatsächlich gefunden wird. Der Unternehmer „macht“ also tatsächlich zum Unterschied vom Arbeiter — dadurch, daß er zunächst Kosten auslegt — „eine Rechnung auf“ und „läuft eine Gefahr“, die Gefahr, daß die Rechnung nicht stimmt und die ausgelegten Kosten nicht hereingebracht werden, sondern umsonst aufgewendet, verloren sind. Damit ist dann aber auch jene Möglichkeit gegeben, die zu einem Überschuß, zur Erzielung eines Gewinnes führen kann. Für den Arbeiter kann ein Überschuß, ein Gewinn schon begrifflich nicht in Betracht kommen, weil er nur verkauft, während der Unternehmer zugleich kauft und somit eben kraft dieser Doppelstellung im Produktionsprozeß die Möglichkeit hat, eine positive (ebenso wie eine negative) Differenz bei seinen verkehrswirtschaftlichen Handlungen zu erzielen.

Allein hiemit ist der Begriff des Unternehmers doch mehr von der juristischen als von der wirtschaftlichen Seite erfaßt, zum mindesten mehr juristisch als wirtschaftlich formuliert. Das Gefahr- und Risikotragen ist nur eine Begleiterscheinung der Unternehmerstellung, aber nicht ihr wirtschaftliches Wesen. Die Gefahr oder das Risiko des Verlustes trägt übrigens schließlich, wenn auch nicht juristisch, so doch faktisch wirtschaftlich, auch der Kapitalist, der sich mit seinem Kapital an einer fremden Unternehmung beteiligt. Worin besteht die eigentliche wirtschaftliche Leistung des Unternehmers, die spezifische Leistung, die ihn von allen anderen Kategorien von Wirtschaftssubjekten, den Arbeitern, Kapitalisten und Grundbesitzern unterscheidet? Diese kann selbstverständlich auch nicht darin bestehen, daß sich der Unternehmer mit Kapital an der Produktion beteiligt, wie die Klassiker, ohne eine genaue Analyse durchzuführen, angenommen haben. Denn einerseits kann dies jemand auch, ohne in eine Beziehung zu einer Unternehmung zu treten, und andererseits kann jemand Unternehmer sein, auch ohne sich mit eigenem Kapital an der Produktion zu beteiligen, und, insoweit sich ein Unternehmer mit eigenem Kapital an der Produktion oder an seiner eigenen Unternehmung beteiligt, tut er dies in seiner Eigenschaft als „Kapitalist“, dessen Beteiligungsweise sich von der des Unter-

nehmers wesentlich unterscheidet und ganz andere Konsequenzen hat. Die spezifische Unternehmerleistung kann auch nicht darin bestehen, daß jemand eine Arbeit vollbringt, die auch von einem anderen vollbracht werden könnte (Direktor), auch wenn diese Arbeit sich als eine besondere Art von Arbeit („leitende“ Arbeit im Gegensatz zu „ausführender“ Arbeit) darstellt. Als spezifische Unternehmerleistung kann nur eine Leistung verstanden werden, die nur vom Unternehmer selbst vollbracht werden kann, eine Leistung, die sich von „Arbeit“ im verkehrswirtschaftlichen Sinne (als Gegenstand des Tauschverkehrs) wesentlich unterscheidet, also eine Leistung, die begrifflich gar nicht Gegenstand des Tauschverkehrs werden, daher keinen Verkehrswert und keinen Preis haben kann. Diese Leistung ist die Bestimmung des konkreten Produktionszweckes für Produktionsmittel oder die wirtschaftliche Disposition über Produktionsmittel zu einem konkreten Produktionszweck. „Unternehmer“ ist, wer die Disposition über die Verwendung von Produktionsmitteln (Boden, Kapital und Arbeit), eigenen oder fremden, zu einem bestimmten Produktionszweck trifft. „Unternehmer“ ist also nicht der Arbeiter, der die wirtschaftliche Disposition über seine Arbeitskraft gegen Entgelt einem anderen überläßt und höchstens die allgemeine technische Art der Verwendung seiner Arbeitskraft bestimmt, aber auch nicht der Kapitalist, der die marktwirtschaftliche Disposition über sein Kapital einem anderen überläßt, oder der Grundbesitzer, der die Bestimmung der Art und Weise der Verwendung seines Bodens einem anderen überläßt. „Unternehmer“ ist aber, wer über die endgültige Verwendungsbestimmung irgendeines oder aller dieser Produktionsmittel selbst entscheidet, auch wenn diese Produktionsmittel nicht seine eigenen sind, sondern ihm insgesamt von anderen Wirtschaftssubjekten überlassen werden, aber auch, wenn alle diese Produktionsmittel seine eigenen sind und er ausschließlich „sein eigener Unternehmer“ ist und kein fremdes Kapital und keine fremde Arbeitskraft verwendet. Zum Begriff des Unternehmers gehört es also nicht, daß man mit eigenem Kapital an einer Unternehmung beteiligt ist¹⁾, ebensowenig aber auch, daß man fremde Arbeit in seinem Betrieb verwendet, wenn dies auch eine besondere Art des Unternehmertums, nämlich das „kapitalistische“ Unternehmertum konstituiert. Zum Begriff des Unternehmers gehört es aber auch nicht, daß man sogenannte „leitende Arbeit“ in einem Betrieb verrichtet, worunter man sowohl die technisch-dispositive, wie die kommerziell-dispositive Betriebsarbeit versteht. Der Unternehmer hat als solcher mit dem Betrieb gar nichts zu tun. Wer innerhalb des Rahmens der wirtschaftlichen Verwendungsbestimmung der Produktionsmittel disponiert, kalkuliert, kontrolliert usw., ist „Betriebsleiter“ oder auch „Unternehmensleiter“ und als solcher in der gleichen wirtschaftlichen Stellung wie der „aus-

¹⁾ Die Verwendung eigenen oder fremden Kapitals kann auch insofern keinen Unterschied ausmachen, daß man etwa nur im Falle der Verwendung fremden Kapitals von einem „Unternehmergewinn“ sprechen könnte. Hier realisiert sich der Unternehmergewinn allerdings direkt als eine Preisdifferenz. Aber die Differenz, der Überschuß liegt als Wertdifferenz, Wertüberschuß (natürlich: Tauschwertdifferenz oder -überschuß) auch bei der Verwendung eigenen Kapitals vor. Der Wert der Nutzung eigenen Kapitals kann ja nicht höher veranschlagt werden als der Wert der Nutzung fremden Kapitals. Sie haben natürlich beide denselben Wert, den, der der üblichen Verzinsung in gleichartigen Anlagen entspricht. Der Überschuß ist offenbar im Wesen in beiden Fällen dieselbe Erscheinung, ein „Gewinn“. Daß man bei der Verwendung eigenen Kapitals diesen Gewinn als „Kapitalgewinn“ verrechnet, ist wieder eine rein wirtschaftliche oder privatwirtschaftliche Tatsache, die für die Bildung verkehrswirtschaftlicher Kategorien oder Kategorien des Tauschwertes nicht von Entscheidung sein kann.

führende Arbeiter“. Diese Tätigkeit kann bekanntlich auch von angestellten fremden Personen ausgeführt werden. Nur wer die wirtschaftliche Verwendungsbestimmung selbst trifft, ist „Unternehmer“. Und diese Unternehmerleistung ist eine begrifflich unvertretbare Leistung.

Von diesem Gesichtspunkt aus läßt sich nun auch die Frage entscheiden, die bisher nicht in befriedigender Weise zu lösen gelungen ist, die Frage, wer der Unternehmer bei einer Aktiengesellschaft ist. Man glaubte bisher, dem Aktionär den Charakter des Unternehmers absprechen zu müssen, weil er keine „Unternehmerarbeit“ leistet, ja, wie man meinte, überhaupt keine Leistung vollbringt, und es ergab sich dabei der sonderbare Widerspruch, daß er zwar den Unternehmergewinn bezieht, aber doch nicht Unternehmer ist. Ein solcher Widerspruch ist offenbar ein begrifflicher Widersinn. Was hätte es für einen Sinn, von einem „Unternehmer“gewinn zu sprechen, der nicht begrifflich ein Gewinn des Unternehmers ist?¹⁾ Selbstverständlich ist der Aktionär der „Unternehmer“, denn er vollbringt die eigentliche Unternehmerleistung, die darin besteht, daß er über die wirtschaftliche Verwendungsbestimmung des von ihm in die Unternehmung eingebrachten Kapitals und damit auch über das in sie eingebrachte fremde Kapital und die mit diesem und jenem Kapital beschäftigten anderen Produktionsmittel (Boden und Arbeit) entscheidet. Er ist es, der die wirtschaftliche Disposition über die in der Unternehmung angelegten Produktionsmittel trifft, der bestimmt, was mit diesen Produktionsmitteln wirtschaftlich zu geschehen hat. Die Tätigkeit des Direktors und Verwaltungsrates ist eine bloß innerhalb dieses Rahmens dirigierende, aber keine endgültig disponierende. Sie ist eine vertretbare Leistung und gehört als solche zur Kategorie der Arbeit („Unternehmerarbeit“), jene ist eine notwendig unvertretbare Leistung und eine Leistung sui generis, eine Leistung, für die es keinen Markt gibt, die nicht Objekt des Tauschverkehrs ist, weder angeboten noch nachgefragt wird, mithin kein wirtschaftliches „Gut“ in diesem Sinne darstellt, keinen bestimmten Wert und keinen Preis hat.

Aber diese Erkenntnis über das Wesen der Unternehmerstellung und Unternehmertätigkeit reicht noch nicht aus, um die Probleme zu lösen, die uns durch das Phänomen des Unternehmergewinnes gestellt werden. Wir bedürfen hiezu auch noch einer Scheidung innerhalb der Kategorie der Unternehmer in verschiedene Arten von Unternehmern. Wir haben bereits davon gesprochen, daß wir zwischen dem „kapitalistischen“ Unternehmer und dem nicht-kapitalistischen Unternehmer unterscheiden können. Der nicht-kapitalistische Unternehmer ist begrifflich Unternehmer und Arbeiter in einer Person, „kapitalistischer Unternehmer“ ist, der vornehmlich über fremde Arbeitskraft disponiert, was die Verfügung über Kapital, fremdes oder eigenes, zur Voraussetzung hat, wer Arbeit kauft und diese oder das Produkt dieser Arbeit verkauft. Wir pflegen heute gewöhnlich nur den kapitalistischen Unternehmer als „Unternehmer“ zu bezeichnen und können diesen als „Unternehmer im engeren Sinne“ bezeichnen, dem wir den Begriff des Unternehmers im weiteren Sinne, der sowohl den kapitalistischen wie den nicht-kapitalistischen Unternehmer umfaßt, gegenüberstellen können. Diese Unterscheidung hängt jedoch praktisch

¹⁾ Dies widerspricht auch der üblichen Definition des Unternehmergewinnes, als eines „Einkommens, das der Unternehmer als Unternehmer bezieht. Wie soll sich das zusammenreimen, daß der ‚Unternehmergewinn‘ begrifflich das Einkommen ist, das der Unternehmer als Unternehmer bezieht“, daß aber den Unternehmergewinn bei der modernsten kapitalistischen Unternehmungsform, der Aktiengesellschaft, prinzipiell gar nicht der Unternehmer, sondern ein anderer, der Aktionär, den man nicht als Unternehmer betrachten will, bezieht?

zusammen und gewinnt ihren eigentlichen Sinn erst im Zusammenhang mit einer anderen Unterscheidung, nämlich mit der zwischen dem „statischen“ und „dynamischen“ Unternehmer. Der „statische“ Unternehmer ist der, der eine bereits getroffene Disposition über Produktionsmittel bestätigt oder wiederholt, „dynamischer“ Unternehmer ist der, der eine neue noch nicht vorhandene Disposition trifft.

Die Unternehmerleistung des statischen Unternehmers ist im wesentlichen eine negative. Seine Disposition über die ihm zur Verfügung stehenden Produktionsmittel besteht darin, daß er an der bestehenden Disposition nichts ändert (der Sohn übernimmt das Geschäft des Vaters und führt es in der bisherigen Weise weiter) oder, insoferne es sich um die Verwendung und Verwertung neuer Produktionsmittel handelt, über diese in der bekannten Weise disponiert, eine bereits bestehende Disposition über solche Produktionsmittel wiederholt (man benützt ein ererbtes oder erworbenes Vermögen zur Gründung eines neuen Geschäftes im alten Stil). Seine Unternehmerstellung besteht darin, daß ihm die Disposition über Produktionsmittel zusteht, daß er jederzeit anders disponieren kann. Er ist unter diesem Gesichtspunkt sozusagen nicht „aktueller“ Unternehmer, sondern „potentieller“ Unternehmer. Insoferne ist es berechtigt und notwendig, ihn streng vom dynamischen Unternehmer zu unterscheiden oder ihn überhaupt nicht als „eigentlichen“ Unternehmer zu bezeichnen, sondern den eigentlichen Unternehmercharakter nur dem dynamischen Unternehmer zuzusprechen. Oder wir können diesen, wie wir es getan haben, als „Unternehmer im engeren oder eigentlichen Sinn“ bezeichnen. Der dynamische Unternehmer ist derjenige, der wirklich, positiv etwas „unternimmt“, der eine neue, noch nicht verwirklichte Disposition über Produktionsmittel trifft, eine „neue Kombination“ durchführt (SCHUM-PETER) und insoferne erst eine positive Unternehmerleistung vollbringt.

Die Unterscheidung zwischen dynamischen und statischen Unternehmer hängt insoferne mit der Unterscheidung zwischen kapitalistischen und nicht-kapitalistischen Unternehmer zusammen, als zwar nicht wesensnotwendig aber praktisch dynamische Unternehmerleistung unter heutigen Verhältnissen an die Verfügung über Kapital und fremde Arbeitskraft (fortgeschrittene Arbeitsteilung) gebunden ist. Kapitalismus und wirtschaftliche Entwicklung („Dynamik“ im engeren Sinne) haben sich als praktisch zusammengehörig erwiesen. Deshalb sprechen wir auch erst im Zeitalter des Kapitalismus von einem eigentlichen „Unternehmertum“. Den Handwerksmeister der Zunftverfassung pflegen wir noch nicht „Unternehmer“ zu nennen, nicht nur, weil er nichts „unternimmt“, sondern weil er gar nichts unternehmen kann, da es ihm hiezu an Kapital fehlt. Er ist nicht nur nicht aktueller Unternehmer, sondern nicht einmal potentieller Unternehmer. Erst der neben den Zünften auftretende kapitalistische Händler und der außerhalb der Zünfte stehende Fabrikant ist „Unternehmer“. Dieser kann aber entweder „statischer“ — oder „potentieller“ — Unternehmer oder „dynamischer“ — bzw. „aktueller“ — Unternehmer sein. Ob er das eine oder andere ist, hängt außer von der Möglichkeit der Verfügung über Kapital auch von seiner „Unternehmungslust“ ab.

Damit hängt es zusammen, daß von „Unternehmergewinn“ erst in der neueren Zeit gesprochen wird, daß er erst im Zeitalter des Kapitalismus in Erscheinung tritt. Der Unternehmergewinn ist eine „kapitalistische“ Kategorie.

2. Die Entstehung des Unternehmergewinnes

Die „primitive“ oder „naive“ Auffassung hinsichtlich der Bildung des Unternehmergewinnes ist die, daß Unternehmergewinn notwendig entstehen

müsse, daß ein Unternehmergeinn notwendig gegeben sein müsse, weil sonst das Interesse fehle, sich als Unternehmer zu betätigen. Man hat von diesem Gesichtspunkt aus von einem „normalen“ Gewinn gesprochen, den der Unternehmer erzielen müsse, damit nicht sein Interesse an der Unternehmertätigkeit erlahme, und die Formel geprägt, daß der Preis, zu dem ein Produkt dauernd verkauft würde, so hoch sein müsse, daß durch ihn nicht nur die Produktionsauslagen oder „Kosten“ gedeckt würden, sondern auch „der normale Gewinn“ für den Produzenten gesichert sei. Als „Unternehmer“ wird hiebei jeder betrachtet, der eine Unternehmerstellung inne hat, gleichgültig ob er aktueller oder potentieller, dynamischer oder rein statischer Unternehmer ist. Der Unternehmergeinn wäre demgemäß eine notwendige Erscheinung des Produktionsprozesses.

Die theoretische Analyse führt demgegenüber zu einem entgegengesetzten Ergebnis, nämlich zu dem, daß ein Gewinn für den Unternehmer nie dauernd bestehen oder gegeben sein könne, daß er nur eine vorübergehende und unter dem Gesichtspunkt der Erfordernisse des Produktionsprozesses zufällige Erscheinung sei; denn die Konkurrenz würde und müsse einen Überschuß des Erlöses über die Kosten, wenn ein solcher aus irgendeinem Grunde entstände, zum Verschwinden bringen, „wegkonkurrieren“.

Auch jene „naive“ Auffassung beruht jedoch auf einem Argument, das nicht ohneweiters als unhaltbar bezeichnet werden kann, und jenes Argument kann auch noch nicht durch diese theoretische Analyse als widerlegt angesehen werden. Zwischen beiden Auffassungen scheint ein unauflösbarer Widerspruch zu bestehen und tatsächlich ist es auch bisher noch nie gelungen, diesen Widerspruch restlos aufzulösen. Die innere Erfahrung sagt uns zweifellos, daß ohne irgendeinen „Gewinn“ oder „Profit“ eine Unternehmertätigkeit im allgemeinen nicht erwartet werden kann, und die gedankliche Analyse der Konkurrenzpreisbildung sagt uns ebenso zweifellos, daß das auf Eliminierung des Gewinnes abzielende Konkurrenzstreben nicht eher zur Ruhe kommt, als bis der Gewinn wirklich eliminiert ist. Am allerwenigsten läßt sich irgendein bestimmter Punkt angeben, bei dem das Konkurrenzstreben früher nachlassen oder aufhören würde und durch welchen eine bestimmte Größe als „normaler“ Gewinn sich herausbildete.

Diesen Widerspruch kann man nur auflösen, wenn man seine Ursache, das ist die übliche unklare und mangelhafte Bestimmung der Begriffe „Gewinn“ und „Unternehmertätigkeit“ beseitigt. Unter „Gewinn“ wird hiebei in der Regel nämlich alles verstanden, was übrig bleibt, nachdem der Produzent seine Auslagen für fremde Arbeit und fremdes Kapital gedeckt hat, und unter „Unternehmertätigkeit“ die als „Arbeit“ anzusprechende Leistung des Unternehmers als „Betriebsleiter“ oder „Unternehmungsleiter“ („Unternehmerarbeit“). Selbstverständlich bleibt dann vom Gesamtwert des Produktes ein Wert übrig für die Nutzung des in der Produktion verwendeten eigenen Kapitals des Unternehmers und für seine eigene Arbeitsleistung und muß ein solcher Wert, mithin ein „Wertüberschuß“ in diesem Sinn übrig bleiben, wenn dieses Kapital und diese Arbeit in dieser Unternehmung Verwendung finden soll. Aber dies ist nicht das, was wir als „Gewinn“ im eigentlichen Sinne bezeichnen. Dies ist ein Wertüberschuß des Produktes über den Gesamtwert der in der Produktion verwendeten Produktionsmittel einschließlich des Wertes der Nutzung eigenen Kapitals und des Wertes der eigenen Arbeit. Der „Gewinn“ in unserem Sinne ist kein Entgelt für irgendeine Leistung (sei es von Kapital oder Arbeit), kein Wert oder Preis für irgendein Produktionsmittel, überhaupt kein Wert, sondern ein Wertüberschuß. Er fällt dem Unternehmer auch nicht als Entgelt

für eine „Tätigkeit“ im üblichen Sinn, als einer sich äußerlich manifestierenden technischen oder kommerziellen Leistung, zu, sondern kraft seiner Unternehmerstellung, allerdings nicht notwendig, sondern nur unter bestimmten Voraussetzungen.

Ist nun aber wohl die Verwendung eigenen Kapitals und eigener Arbeit in einer eigenen Unternehmung, also die „Unternehmertätigkeit“ in diesem Sinne bedingt durch die Aussicht auf ein Entgelt, das aber in nichts anderem zu bestehen braucht, als in einem derartigen Überschuß des Erlöses über die „ausgelegten“ Produktionskosten, daß sich daraus eine „normale“ Verzinsung des verwendeten eigenen Kapitals und Honorierung der eigenen Arbeitsleistung, insbesondere „Unternehmerarbeit“, ergibt, so muß die „Unternehmerstellung“, die eigentliche Disposition über die Produktionsmittel, keineswegs mit irgendeinem besonderen Entgelt oder „Gewinn“ verknüpft sein. Das Interesse an der produktiven Verwertung der Produktionsmittel, über die man verfügt, schlechthin ist gegeben durch den in der Produktion zu erzielenden Ertrag dieser Produktionsmittel bzw. den Wert, den sie mit Rücksicht auf ihre Verwendbarkeit im Produktionsprozeß haben. Hierbei handelt es sich aber um keinen „Gewinn“, sondern um „Deckung der Kosten“. Damit Produktionsmittel in der Produktion oder zur Produktion verwendet werden, ist eine solche Ertragszielung notwendig, genügt aber auch eine solche, auf den einzelnen verwendeten Produktionsfaktor bezogene Ertragserzielung. Worum es sich aber bei unserem Problem handelt, das ist folgendes. Man hat entweder die Wahl, ob man die Produktionsmittel, über die man verfügt, in einem eigenen, selbst eingeleiteten oder dispositiv durchgeführten Produktionsprozeß, also in einer „eigenen Unternehmung“ verwenden will, ob man also selbst über ihre endgültige volkswirtschaftliche Zweckbestimmung verfügen will oder ob man sie einem anderen zur endgültigen volkswirtschaftlichen Verwertung überlassen, einem anderen Unternehmer verkaufen will, oder man hat diese Wahl nicht, im zweiten Falle — Fall des besitzlosen, auf den Verkauf seiner Arbeitskraft angewiesenen Arbeiters — tritt das Problem des Unternehmergewinnes nicht auf. Hier realisiert sich der Wert des Produktionsmittels direkt in dem dafür gezahlten Preis. Im ersten Falle realisiert sich der Wert des Produktionsmittels entweder auch in einem hierfür gezahlten Preis oder im Preis des Produktes bzw. in dem Preisüberschuß des Produktes über die ausgelegten Preise der Produktionsmittel. Aber dieser Preisüberschuß kann größer sein als der Wert sämtlicher in der Produktion verwendeten Produktionsmittel, er kann einen eigentlichen „Gewinn“ einschließen. Die Frage ist, ob der Preisüberschuß größer sein muß, ob er außer dem Wert der Produktionsmittel auch einen Gewinn einschließen muß, damit ein Interesse besteht, eine eigene Produktion einzuleiten oder durchzuführen, eine eigene Unternehmung zu gründen oder zu erhalten. Das muß aber offenbar nicht der Fall sein. Vor allem kann man sagen, daß schon die Aussicht allein, möglicherweise einen solchen Überschuß zu erzielen, ausreicht, um manche Wirtschaftssubjekte — allerdings nicht alle, die in der Lage wären, sondern nur die „unternehmungslustigen“ — zu veranlassen, Unternehmungen zu gründen. Sodann ist aber das „Unternehmungen gründen“, wie SCHUMPETER aufgezeigt hat, Sache einer besonderen Kategorie von Wirtschaftssubjekten, die gar nicht oder wenigstens nicht in erster Linie durch die Aussicht auf Gewinn, sondern durch die Freude am „Unternehmen“ dazu getrieben werden. Schließlich ist für jene, die nicht soviel eigenes Kapital besitzen, daß sie selbständig und unabhängig von dessen Ertrag leben könnten, aber doch soviel, daß sie mit diesem oder mit Zuhilfenahme von fremden Kapital eine selbständige Unternehmung führen können, die selbständige Unternehmerstellung ganz unabhängig

von den damit verbundenen Gewinnaussichten von einem ausgesprochenen Eigenwert, um dessentwillen allein sie bereit sind, unter Verzicht auf die risikofreie Ertragserzielung eine Unternehmerstellung selbst mit einem reinen Verlustrisiko anzustreben. Man könnte endlich auch noch den Vorteil einer gesicherten Arbeitsgelegenheit, den die Führung eines eigenen Unternehmens unter Umständen in sich schließt, hinzunehmen und gelangt auf diese Weise zu einer ganzen Reihe von Gründen, welche jemanden bestimmen können, die Verwertung seines Kapitals und seiner Arbeitskraft in einer eigenen Unternehmung der in einer fremden Unternehmung vorzuziehen, ohne daß damit ein tatsächlicher wirtschaftlicher Vorteil, ein besonderer Ertrag oder ein besonderes Einkommen verbunden ist.

Dazu kommt dann noch die Beharrungstendenz in bezug auf das Festhalten an einer einmal gegebenen Verwertungsangelegenheit von Arbeit und Kapital, wie sie eine bestehende Unternehmung darstellt. Eine bestehende Unternehmung bedeutet — in der statischen Wirtschaft — immer die Sicherheit der Realisierung des Wertes der in ihr verwendeten Boden-, Kapitalnutzung und Arbeitsleistung. Es besteht kein Anlaß, eine solche Verwertungsgelegenheit aufzugeben zugunsten einer Verwertungsgelegenheit in einer fremden Unternehmung. Es kann höchstens ein Anlaß bestehen, diese in der bestehenden Unternehmung gegebene Verwertungsgelegenheit aufzugeben zugunsten der Verwertung in einer anderen, neuen eigenen Unternehmung — was einen dynamischen Vorgang bedeutet —, in welchem Fall aber lediglich an Stelle einer Unternehmung eine andere tritt. Die dynamische Entwicklung kann ferner allerdings auch dazu führen, daß die Verwertung von Produktionsmitteln in einer bestehenden eigenen Unternehmung ungünstiger oder unsicherer wird, als die Verwertung in einer fremden Unternehmung. Aber das geht Hand in Hand damit, daß für ein anderes Wirtschaftssubjekt die Verwendung von Produktionsmitteln in einer eigenen Unternehmung auch wirtschaftlich vorteilhafter wird als ihre Verwertung in einer fremden Unternehmung.

Es ist also keine Situation denkbar, in der es ohne Realisierung eines Gewinnes an Interesse an der Verwendung von Produktionsmitteln in einer eigenen Unternehmung, an einem Anlaß zu eigener selbständiger Unternehmertätigkeit fehlen könnte. Daraus folgt, daß es sehr wohl an Gewinn fehlen kann und doch selbständige Unternehmerbetätigung geben kann. Man muß hiebei nur die Begriffe „Unternehmertätigkeit“ und „Gewinn“ streng definieren und richtig verstehen.

Daraus entsteht nun die Frage nach den besonderen Voraussetzungen, unter welchen in der Volkswirtschaft ein Unternehmergewinn entsteht und besteht.

Formulieren wir zuerst die Voraussetzungen, unter welchen er nicht entstehen und bestehen kann. Unternehmergewinn kann nicht entstehen oder bestehen in einer vollkommen statischen Wirtschaft bei vollständig freier Konkurrenz und gleichmäßiger Verteilung des Kapitalbesitzes oder gleicher Kreditfähigkeit. Unter diesen Voraussetzungen könnte im Produkte nie ein Wertüberschuß über die Produktionsmittel realisiert werden, jeder Wertüberschuß, den man sich etwa aus irgendeinem Grunde als entstehend denken möchte, würde durch die Konkurrenz zum Verschwinden gebracht werden. Über die Produktionsmittel würde immer so disponiert werden, daß durch ihre produktive Verwendung ihr eigener Wert realisiert würde, und könnte nie so disponiert werden, daß ihre produktive Verwendung mehr als ihren eigenen Wert realisieren würde. Nur wenn die Konkurrenz eingeschränkt wäre oder die Konkurrenzmöglichkeiten infolge ungleichmäßiger Kapitalverteilung und ungleicher Kreditfähigkeit ungleich wären, so daß die alten Unternehmungen

nicht beliebig ausgedehnt werden und neue Unternehmungen nicht beliebig entstehen könnten, könnte sich ein Gewinn bilden. Das ist allerdings, wie wir später noch sehen werden, aus mehreren Gründen häufig der Fall.

Aber abgesehen hiervon, ist das eigentliche Gebiet der Entstehung des Unternehmergewinnes die dynamische Wirtschaft. Damit Unternehmergewinn entsteht, muß in neuer Weise über Produktionsmittel disponiert werden, in einer Weise, durch welche entweder die Produktionskosten vermindert oder der Wert des Produktes erhöht wird. Dadurch wird der Wert der Produktionsmittel nicht unmittelbar tangiert. Sie behalten ihren alten Wert. Infolgedessen entsteht ein Wertüberschuß, eine positive Ertragsdifferenz. Dieser Wertüberschuß geht auf die Disposition über die Produktionsmittel zurück und fällt dem Disponenten über die Produktionsmittel, dem Unternehmer zu, bildet seinen „Gewinn“. Freilich muß er nicht ganz auf die neue Disposition über die Produktionsmittel zurückgehen und deshalb nicht zur Gänze dem Unternehmer zufallen. Er kann zum Teil auch auf die „leitende Arbeit“ zurückgehen, welche den Plan zu dieser Disposition entworfen, diesen ins Werk gesetzt und dessen Ausführung vorbereitet und durchgeführt hat. Dies ist „Unternehmerarbeit“. Aber diese „Arbeit“ muß strenge von der eigentlichen „Disposition“ unterschieden werden. Sie kann auch von einem „Angestellten“, von einer fremden Arbeitskraft, einem „Direktor“ od. dgl. geleistet werden, aber die „Disposition“ selbst kann nur von dem, der über die Produktionsmittel verfügt, d. i. vom Unternehmer, getroffen werden. Auch insoweit beides vom Unternehmer selbst geleistet wird, müssen natürlich beide Dinge als wesensverschieden voneinander unterschieden werden. Demgemäß muß aber auch ein Unterschied hinsichtlich des „Überschusses“ gemacht werden. Es entsteht ein Überschuß in doppelter Beziehung. Es entsteht ein Überschuß im Ertrag gegenüber dem früheren Ertrag oder gegenüber dem Ertrag derselben Produktionsmittel, abgesehen von dieser besonders qualifizierten Unternehmerarbeit in anderen Verwendungen, und es entsteht ein Überschuß des Ertrages über den Wert der bei der Ertragserzielung verwendeten Produktionsmittel einschließlich des Wertes dieser besonders qualifizierten Unternehmerarbeitsleistung. Beide „Überschüsse“ sind wesensverschieden voneinander. Der Überschuß im ersten Sinne schließt den Wert dieser besonderen Unternehmerarbeitsleistung ein und kann unmittelbar als Preis in Erscheinung treten. Er enthält also noch einen Kostenbestandteil. Der Überschuß im zweiten Sinn enthält keinen Kostenbestandteil mehr, er ist reiner „Gewinn“. Der Unternehmer muß natürlich jene Leistung der Entwerfung, Inswerksetzung und Durchführung des neuen Unternehmungsplanes, falls sie durch ein fremdes Wirtschaftssubjekt erfolgt, honorieren. Hiebei handelt es sich aber um einen Fall der Preisbildung. Der Unternehmer muß den Wert jener Leistung in einem Preise bezahlen. Wie hoch dieser Preis sein wird, das hängt von den Umständen ab, unter denen er sich bildet. Dabei kann der Fall einer Monopolpreisbildung gegeben sein, in welchem es nicht ausgeschlossen wäre, daß er jenen ganzen Überschuß umfaßt und als Gewinn für den Unternehmer überhaupt nichts übrig bleibt. Dies wird aber im allgemeinen nicht der Fall sein. Gewöhnlich wird jener Überschuß geteilt werden zwischen dem Unternehmer und seinem „Direktor“, also ein Teil davon sich als Unternehmergewinn herausstellen. Denn auch wenn für den Unternehmer zur neuen Disposition über die Produktionsmittel nicht das Gewinnstreben ausschlaggebend ist, so heißt dies doch nicht, daß er diese unter vorausgesetztem Verzicht auf jeden dabei möglicherweise zu erzielenden Gewinn treffen wird.

Zur Erzielung eines solchen Gewinnes wirken beide Leistungen zusammen, die Entstehung eines solchen Gewinnes ist von beiden Leistungen in gleicher

Weise abhängig. Aber nur die eine, die „Unternehmerarbeit“, ist eine vertretbare Leistung und hat als solche einen Tauschwert, die andere, die spezifische „Unternehmerleistung“, die Disposition über die Verwendung der Produktionsmittel, ist eine prinzipiell unvertretbare Leistung und hat als solche keinen Tauschwert. Für sie kann es nur ein „Residuum“ geben, einen „Kostenüberschuß“, einen „Gewinn“. Aber da das spezifische Ergebnis des Produktionsüberschusses in jenem ersten Sinn auch von dieser Leistung abhängig ist, wird in der Regel auch dieser ein Teil des Überschusses zufallen.

Diese Leistung ist im wesentlichen nichts anderes als ein Willensakt, die Bestimmung, daß die Produktionsmittel zu diesem oder jenem Zwecke verwendet werden sollen. Eben deswegen kann sie von niemand anderem vollzogen werden als von dem, dem die Verfügung über die Produktionsmittel zusteht, und sie kann von niemandem vollzogen werden, dem nur die Verfügung über das Produktionsmittel Arbeit ohne Verfügung über die komplementären Produktionsmittel Boden und Kapital zusteht. Wer aber über Kapital verfügt, kann dadurch auch über die komplementären Produktionsmittel Boden und Arbeit verfügen. Diese Verfügung ist jedoch eine „Leistung“ nur im Hinblick auf den bezweckten Erfolg, nicht aber im Sinn eines subjektiven Kraft- oder Arbeitsaufwandes. Eine „Leistung“ in diesem zweiten Sinn ist ohne „Vergütung“ nicht zu haben und darin besteht ihr „Wert“ (Tauschwert), eine „Leistung“ in jenem ersten Sinn aber bedarf keiner „Vergütung“, sie ist die Voraussetzung der Wirtschaft schlechthin und damit die Voraussetzung für jede Vergütung von „Leistungen“ in dem zweiten Sinne. Wenn diese Leistungen einen Wert haben, so brauchen jene nicht auch einen Wert zu haben. Sie können aber gar keinen Tauschwert haben — wenn auch natürlich „Leistungswert“ —, weil sie als prinzipiell, ihrem Wesen nach unvertretbare Leistungen nicht Gegenstand des Tausches sein können. Hat die Disposition über Produktionsmittel demnach zwar keinen Tauschwert, so hat sie aber wohl, wie gesagt, einen Leistungswert und als solcher kann ihr — muß ihr aber nicht — ein Teil des Wertes des Produktionsergebnisses entsprechen. Niemals aber kann dieser Teil eine feste gegebene Größe darstellen. Ein Teil des Wertes des Produktionsertrages kann ihr nur dann entsprechen, wenn dieser durch eine aktuelle Disposition bedingt ist, die eine positive Leistung darstellt, und zwar durch eine neuartige Disposition, durch die ein neuartiges Ergebnis erzielt wird. Eine solche Disposition hat spezifisch dynamischen Charakter und deshalb muß der Unternehmergewinn als eine spezifisch dynamische Erscheinung angesehen werden.

Der Unternehmergewinn wird durch die wirtschaftliche Entwicklung hervorgebracht. Die wirtschaftliche Entwicklung ist das Ergebnis der Unternehmertätigkeit im engeren oder „eigentlichen“ Sinn, d. i. einer aktuellen und neuartigen Disposition über die Produktionsfaktoren. Damit ist zugleich gesagt, daß mit dem Aufhören der Entwicklung der Unternehmergewinn die Tendenz hat, wieder zu verschwinden. In dieser Richtung wirkt notwendig das Konkurrenzstreben. Wo Unternehmergewinn infolge einer neuartigen Disposition über Produktionsmittel durch irgendeinen Unternehmer entstanden ist, werden sich weitere Unternehmer finden, die ihre Produktionsmittel in der neuartigen Richtung „umdisponieren“ oder über neu zu wachsende Produktionsmittel in dieser neuartigen Weise disponieren. Das Streben nach Ausnützung der Gewinnchance führt sowohl zu einer Steigerung der Nachfrage nach den zu dieser neuartigen Disposition erforderlichen konkreten Produktionsmitteln, als auch zu einer Erweiterung des Angebotes von den auf Grund dieser neuartigen Disposition auf den Markt gebrachten Produkten. Dies führt wiederum einerseits zu einer Erhöhung der Kosten, andererseits zu einem Sinken der Preise

dieser Produkte, und dieser Prozeß setzt sich solange fort, bis Produktpreis und Kosten einander angeglichen sind und die Gewinnmarge verschwunden ist.

Aber der vollständigen Auswirkung dieser Tendenz können Hindernisse im Wege stehen. Ein wichtiges und häufiges Hindernis dieser Art ist die ungleiche Kapitalausstattung und Kreditfähigkeit der verschiedenen Wirtschaftssubjekte. Zu jeder neuartigen Disposition über Produktionsmittel ist die Verfügung über ein Kapital von bestimmter Größe erforderlich. Die Kapitalgröße, über die jemand verfügen kann, hängt ab von seinem Eigenbesitz an Kapital und von seiner Kreditfähigkeit. Beides steht gewöhnlich in einem bestimmten Verhältnis zueinander, so daß man, obgleich die Verfügung über Kapital nicht begrenzt ist durch die Größe des Eigenkapitals, das jemand besitzt, einfach sagen kann, daß die Kapitalgröße, über die man verfügen kann, abhängt von der Größe des Kapitals, das man besitzt. Da nun dieser Kapitalbesitz bei den verschiedenen Wirtschaftssubjekten eine sehr ungleiche Größe darstellt, ist es jeweils nur einem Teil derselben möglich, bestehende Gelegenheiten zu gewinnbringenden neuartigen Dispositionen über die Produktionsmittel auszunützen. Dadurch ist die Konkurrenz in der Ausnützung solcher Gelegenheiten tatsächlich beschränkt und es kann sich infolgedessen der auf einer solchen neuartigen Disposition beruhende Gewinn auch in einen neuen statischen Wirtschaftszustand hinein erhalten. Der Gewinn verliert dabei allerdings seinen ursprünglichen Charakter, es wird aus einem Unternehmergeinn ein monopolartiger oder „monopoloider“ (WIESER) Gewinn.

Ähnliches tritt bei gewissen rechtlichen Beschränkungen der freien Konkurrenz ein. So, wenn der Zugang zu einem Gewerbe zwar allgemein offen steht, aber an gewisse Voraussetzungen gebunden ist, die nicht allgemein und in jedem Augenblicke zutreffen. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn die selbständige Ausübung eines Gewerbes an den Nachweis einer bestimmten Ausbildungszeit oder Beschäftigungsdauer in einem fremden Betrieb gebunden ist (Befähigungsnachweis). Wenn in einem solchen Gewerbebranche Gewinne entstehen, so wird dies allerdings auch eine den Nachwuchs befördernde Wirkung haben und mithin die Tendenz entstehen, jene Gewinne wieder herunterzudrücken, aber das Herandrängen von neuen Lehr- und Arbeitskräften verschlechtert wieder die Lehr- und Arbeitsbedingungen, dies verbilligt die Produktionskosten für die Unternehmer und schreckt wieder von weiterem Zuzug ab, so daß auf diese Weise dauernd Gewinne, die auf der bevorzugten, monopoloiden Unternehmerstellung beruhen, sich erhalten können. Anders liegt die Sache bei konzessionierten Gewerben. Hier haben wir einen direkten Ausschluß der freien Konkurrenz in bezug auf den Zutritt zum Gewerbe und die Erlangung einer selbständigen Unternehmerstellung und die in solchen Gewerben erzielten Gewinne haben daher von Anfang an monopoloiden Charakter. Es können aber hier auch Gewinne entstehen, welche zugleich den Charakter von echten Unternehmergeinnen haben und dauernd erhalten bleiben. Die monopoloiden Stellung, die sich hier nicht wegdenken läßt, ist aber immer ein mitbedingender Faktor bei der Entstehung und Forterhaltung dieser Gewinne, so daß ein reiner Unternehmergeinn hier nie an und für sich in Erscheinung tritt.

Diese Fälle zeigen, daß es auch in statischen Verhältnissen Gewinne geben kann, die auf der Unternehmerstellung beruhen und insofern als „Unternehmergeinne“ bezeichnet werden können, daß es aber nicht Gewinne sind, welche auf der Unternehmerstellung als solchen, sondern auf einer bevorzugten Unternehmerstellung beruhen und insofern nicht reine „Unternehmergeinne“ sind, sondern Gewinne, die immer auch einen monopoloidartigen Charakter haben.

3. Die Höhe des Unternehmergewinnes

Da der Unternehmergeinn eine Residualgröße ist, die sich aus einer unbestimmten Gesamtwertgröße ergibt, ist seine Höhe völlig unbestimmt. Er kann beliebig hoch sein, aber auch beliebig tief, wenn wir den Begriff „Gewinn“ in einem allgemeineren Sinn, als Wertdifferenz schlechthin, nehmen, auch unter Null liegen, in welchem Fall wir dann von „Verlust“ zu sprechen pflegen. Man kann weder ein bestimmtes Maß für den Unternehmergeinn, noch bestimmte Grenzen, innerhalb der er etwa liegen müßte, angeben.

Jedoch hat man früher wenigstens geglaubt, eine gewisse Ausgleichstendenz für den Unternehmergeinn behaupten zu können. Die Behauptung einer Ausgleichstendenz hat aber doch zur Voraussetzung, daß man auch etwas über seine Höhe aussagen kann, denn diese Ausgleichstendenz müßte doch einen bestimmten Ausgleichungspunkt haben, der sich irgendwie bestimmen lassen müßte. Es läßt sich aber kein Punkt angeben, bei dem eine Ausgleichung stattfinden könnte, außer den Nullpunkt, für welchen aber die Behauptung keinen Sinn hat, da mit ihm der Unternehmergeinn, das, was sich ausgleichen soll, verschwunden ist. Man kann daher nur sagen, was wir bereits festgestellt haben, daß er die Tendenz zum Verschwinden hat, oder, was dasselbe ist und sich bereits unmittelbar aus seinem Wesen ergibt, daß er eine prinzipiell vorübergehende, nur unter bestimmten Voraussetzungen auftretende und mit diesen Voraussetzungen verschwindende Erscheinung ist.

Es besteht keine Ausgleichstendenz für den Unternehmergeinn. Der Unternehmergeinn kann beliebig hoch sein, nicht nur in dem Sinne, daß seine Höhe im allgemeinen durch nichts bestimmt oder begrenzt ist, sondern auch in dem Sinne, daß er beliebig verschieden oder ungleich sein kann in den verschiedenen Unternehmungen. Es kann keine Ausgleichstendenz für den Unternehmergeinn geben, weil die Unternehmerleistung eine prinzipiell unvertretbare Leistung ist, in jeder Unternehmung verschieden ist und ein verschiedenes Ergebnis hat. Jede neuartige Disposition über Produktionsmittel hat ihren eigenen Charakter, führt zu einem eigenen Ergebnis und begründet einen Unternehmergeinn, der vollständig selbständig und unabhängig ist von jedem anderen, der neben ihm entsteht oder vor ihm entstanden sein mag. Das Wiederholen einer neuartigen Disposition führt nicht zur Angleichung an einen bestimmten bestehenden Unternehmergeinn und damit zu einer Ausgleichung der Gewinne, sondern zu einer fortgesetzten Verringerung des Gewinnes, bis er vollständig verschwindet.

Ebenso kann auch die Behauptung, daß die Höhe des Unternehmergeinnes im allgemeinen mit dem Fortschritt der wirtschaftlichen Entwicklung abnimmt, daß die Unternehmergeinne in primitiven, zurückgebliebenen Zuständen am höchsten und in den fortgeschrittensten Zuständen am niedrigsten sind, nicht aufrechterhalten werden. Es mag in dieser Behauptung ein Schein von Richtigkeit insofern liegen, als in gewissen noch unentwickelten Zuständen die Entwicklungsmöglichkeiten sich größer und gewinnbringender darstellen, als in fortgeschrittenen Zuständen, allein dies ist offenbar nur ein Eindruck der Perspektive, die uns die Dimensionen anders darstellt als sie in Wirklichkeit sind.

Bemerkungen zur Theorie des Profits

Von

D. H. MacGregor

Professor der politischen Ökonomie an der Universität Oxford

In der Analyse des Profits weist die moderne Nationalökonomie zwei Tendenzen auf. Es besteht wesentliche Übereinstimmung hinsichtlich der Elemente, die sie umfaßt; jene Elemente sind ja schon die ganze Entwicklung hindurch seit ADAM SMITH anerkannt worden. Schon bevor der Gebrauch von Aktienfonds eine Anzahl von Personen und damit die von ihnen ausgeübten Funktionen deutlich sonderte, erkannte SMITH, daß der Profit aus einer besonderen Form des Verdienstes, dem Risiko- und Unsicherheitsmoment, und dem reinen Kapitalzins zusammengesetzt sei. Die moderne Analyse, gestützt auf die Begriffe der Grenzlohnung und der Zurechnung sowie auf die Kenntnis der historischen Entwicklung des Aktienfonds, hat jedem Faktor eine ganz bestimmte Rolle zugewiesen, und zwar so, daß sie zwei Erklärungen des Ertrages zuläßt. Die eine geht dahin, daß ein besonderer Begriff des Profits keinen Platz finden kann, wenn die Entwicklung der Industrie auf die Dauer ins Auge gefaßt wird, die andere besagt, daß — obwohl jedes der Elemente einer bestimmten ökonomischen Funktion zugeordnet werden kann, der bereits ihr eigener Terminus zukommt — ihre Verbindung, sei es in Gestalt einer einzelnen Persönlichkeit, sei es in Form der einheitlichen Leitung eines Betriebes, einen Wesensunterschied aufweist, so daß eine besondere Bezeichnung erforderlich ist. Eine Auffassung, die den Profit leugnet (No-profit view), liegt vor, wenn die Industrie in längeren Perioden und bei normalen Erträgnissen betrachtet wird; eine Auffassung, die die besonderen Dienste des Unternehmers beachtet (Special service view), dann, wenn Unternehmertätigkeit und Arbeitsleistung geschieden werden — unter dem Vorbehalt, daß ähnliche ökonomische Kräfte auf den Unternehmer und den Arbeiter einwirken. Nach der ersten Methode — um den Sachverhalt nochmals zu präzisieren — ist der Profit aufgelöst in solche Elemente, die bereits ökonomischen Charakter haben — Lohn, Risiko, Zins; nach der zweiten sind diese Elemente im Profit zusammengefaßt. J. B. CLARK repräsentiert die stark hervortretende Tendenz unter den amerikanischen Nationalökonomien, den Profit aufzulösen, MARSHALL ist für gesonderte Erfassung desselben, vorwiegend von dem Bestreben geleitet, die Entwicklungslinie in der Problembehandlung mit den älteren Nationalökonomien einzuhalten; außerdem finden sich vermittelnde Auffassungen, für die PIERSON typisch ist.

2. Diese beiden Gesichtspunkte beziehen sich auf die für lange Perioden geltenden ökonomischen Kräfte. Beiden gemeinsam ist der Begriff des Mehrertrages (Surplus) oder des Residualeinkommens, der sich aus der ökonomischen „Friktion“, den Zufalls- und Veränderungserscheinungen herleitet. Dieser letztere Begriff, auf Gewinn oder Verlust aus kurzen Produktionsperioden bezogen, ist zu unterscheiden von der roheren Vorstellung des aus längeren Produktionsperioden gewonnenen Profits als Residualgröße, in dem Sinne, daß der Unternehmer, der seine Kosten aufgewendet hat, die Differenz zwischen

denselben und seinem Rohertrage zurückbehält. Dies ist die naive Vorstellung des Mehr- (Surplus) oder Residualertrages (Residue), welche auf nichts anderem basiert ist als auf der Tatsache, daß der Unternehmer das Zwischenglied darstellt, durch dessen Vermittlung die Honorierung jedes Faktors erfolgt. Sie ist daher nicht so sehr eine Theorie des Profits als die Feststellung einer Identität, nämlich der, daß Unternehmergewinne Residualgrößen darstellen. Nur unter Berücksichtigung des Sachverhaltes, daß die für die Dauer geltenden Entwicklungserscheinungen nie voll zur Auswirkung gelangen, kann eine derartige Auffassung vor Unfruchtbarkeit, die Theorie vor dem Fehler des Mechanismus bewahrt werden. Es wird notwendig sein, dieses Element des Mehrertrages (Surplus) später zu betrachten; hier muß es genügen, anzumerken, daß wir es nicht unmittelbar in Theorien, die bereits das Risiko- und Unsicherheitselement enthalten, einstellen können. Wir dürfen nicht Risiko und Unsicherheit als Faktoren des Profits für lange Produktionsperioden zweimal veranschlagen oder das Risikoelement ausscheiden und das Element des Mehrertrages (Surplus) belassen, da dieses letztere ja lediglich den Sachverhalt der in kurzen Perioden sich vollziehenden Veränderungen zum Ausdruck bringt.

3. Wir gehen daher einen Schritt weiter und betrachten die mehr konstanten Elemente auf Grund einer Problemstrukturierung, die keinen Profit zuläßt (No-profit treatment) einerseits, und die den Profit als gesonderten Faktor konstituiert (Totalised-profit treatment) andererseits. Das Entgelt für die Leitung des Betriebes (Unternehmerlohn) bildet das wichtigste der in Rede stehenden Elemente. Hier ergeben sich zwei Fragenkomplexe. Erstens: Ist die theoretische Qualität dieses Entgelts derart, daß es als Bestimmungsgrund jener Kräfte, die den Lohn fixieren, angesehen werden kann? Zweitens: Würde seine Trennung von einem direkten Einfluß auf das Kapital die Verwischung seiner wesentlichen Merkmale zur Folge haben? Wenn die erste Frage verneint wird, kann keine theoretisch klare Distinktion gefunden werden, ob — da ja irgendwelche Summen zugleich vom Gesamtertrag abgezogen und ihm zugeschrieben werden — nicht ein Rückstand von Arbeitsleistung in der Entlohnung der Kapitaleistung enthalten bleibt; in diesem Falle würde die Ansicht, daß der Profit als selbständige Größe zusammenzufassen sei (Totalised view of profit), der gegenteiligen Auffassung vorzuziehen sein. Auch die Verneinung unserer zweiten Frage würde diese Folgerung stützen. Sie würde nämlich bedeuten, daß der Betriebsleiter, durch kontraktlichen Lohn honoriert, theoretisch nicht gedacht werden kann, da dies ja die innige Verbindung zwischen ihm und dem Kapitalsertrag, die dem besonderen Charakter des Unternehmens wesensnotwendig ist, verschleiern würde. Die oberste Leitung des Unternehmens liegt in den Händen derjenigen, die selbst Teilhaber sind, und die so geschaffene Verbindung kann sich für den Bestand des Unternehmens so wichtig gestalten, daß eine Auffassung, die den Profit leugnet (No-profit view), den organisch vorliegenden Tatbestand mechanisch zerlegen würde.

4. Kann unsere erste Frage auch bejahend beantwortet werden? Angenommen, wir übernehmen das Prinzip der Grenzanalyse hinsichtlich der Lohnbestimmung. Dieses Prinzip basiert auf der Überlegung, daß wir eine sehr kleine Veränderung in der Menge der angewendeten Arbeit annehmen können, und zwar eine so geringfügige Veränderung, daß keine merkbare Wirkung auf die anderen Faktoren gegeben ist. Dieser Gedankengang läßt sich auf die verschiedenen Formen der Arbeitskraft anwenden, die a) in großen Gruppen und b) unter einer einzigen Aufsicht beschäftigt werden. Dann ist es möglich, bei sukzessiver Einstellung weiterer Einheiten das Ausmaß der dadurch veränderten Reinertragsgröße zu konstatieren. Doch wenn wir die Skala vom

Arbeiter zum Vorarbeiter und vom Vorarbeiter bis zum Betriebsleiter aufwärts verfolgen, wird die theoretische Brauchbarkeit dieser Methode zweifelhaft, da die Vermehrung oder Verminderung der Arbeitnehmer um eine Einheit weitgehende Wirkungen auf das Gleichgewicht der übrigen Produktionsfaktoren ausübt, die Ausschaltung eines Betriebsleiters aber das Ende des Betriebes bedeuten kann. Ebenso schwierig ist es, sich die Anwendung des Marginalprinzips auf den Vorgang sukzessiver Einstellung von höher qualifizierten Arbeitskräften vorzustellen, z. B. bei einer Verminderung der Zeit, während der ein höherqualifizierter Arbeiter beschäftigt ist. Hier liegen dieselben tiefgehenden Rückwirkungen vor, weil der Begriff des Gehaltes von dem des Lohnes sich darin unterscheidet, daß der gehaltbeziehende Beamtenkörper für eine Leistung, welche in dauernder Anteilnahme an langen Entwicklungsprozessen vollzogen wird, honoriert wird und nicht für eine solche, die aus einer bloß mechanischen Wiederholung von einzelnen Handgriffen besteht. Daher ist die Grenzmethode der Messung des Produktwertes — man könnte sie auch Horizontalmethode nennen — hinsichtlich der Arbeiten besonderer Qualifikation, die wir betrachten, von problematischer Anwendbarkeit.

5. Ist es andererseits theoretisch gerechtfertigt, eine „vertikale“ Methode anzuwenden? Man könnte z. B. behaupten, daß, da ja die Löhne qualifizierter Handwerker nach dem Marginalprinzip durch ihren Reinertrag bestimmt werden, die Löhne der Vorarbeiter ihrerseits zurückgeführt werden können auf die der qualifizierten Handwerker infolge der Einwirkungen der Konkurrenz, welche — durch die Möglichkeit der Substitution — dazu führt, daß Handwerker zu der Stellung der Vorarbeiter aufrücken. Zugegeben, daß die Determination an der Basis des Systems durch das Marginalprinzip geschieht, besteht nicht ein kontinuierlicher Stufenbau der einzelnen Qualifikationen der Arbeit, vermittels dessen auch die Entlohnung der höheren Qualifikationen vom Reinertrag abhängig erscheint? Und ist nicht diese Kontinuität so vollständig, daß im Gipfelpunkt der Pyramide ein berechtigter Vergleich möglich ist zwischen der höchstqualifizierten Arbeit, die auf Grund des Arbeitsvertrages und unter Aufsicht geleistet wird, und derjenigen des Unternehmers, der — für sich selbst tätig — um wenigens jenseits der theoretischen Scheidegrenze steht? Alle Löhne werden also letztlich als durch den Wert des Reinertrages bestimmt angesehen.

6. Es ist jedoch sehr zweifelhaft, ob diese Argumentation zutreffend ist. Wenn der Lohn eines Vorarbeiters dem dreier Handwerker gleichkommt, bedeutet dies noch nicht, daß ein weiterer Vorarbeiter jederzeit an Stelle der drei Handwerker eingestellt werden kann. Nehmen wir an, daß der Lohn der Vorarbeiter und Handwerker theoretisch nach dem Marginalprinzip determiniert wäre, dann müßte natürlich ein bestimmtes Verhältnis zwischen ihnen bestehen, der eine müßte ein Vielfaches des anderen sein. Aber wenn das Marginalprinzip hinsichtlich der höheren Qualifikationen versagt, dann wird der tiefere Grund des Versagens eine theoretische Bestimmung mit Hilfe des Substitutionsprinzips ebenfalls verhindern; dadurch nämlich, daß die Tatsache der Substitution, wenn nur wenige Einheiten vorhanden sind, eine umstürzende Rückwirkung auf das Gleichgewicht des Ganzen haben würde. Wenn wir die höchstqualifizierten Arbeitsleistungen betrachten, ist es unmöglich, den Verdienst des obersten Leiters im Wege der Substitution als mitbestimmt durch den des Hilfsleiters anzusehen. Die Marginalmethode muß zuerst in Aktion treten und erst später sind die Verhältnisse der Qualifikationen bestimmbar. Aber die Marginalmethode kann ja *ex hypothesi* nicht mehr angewendet werden.

7. Es ist zutreffend, wenn MARSHALL den Unternehmerlohn durch vertikale und laterale Konkurrenz determiniert erachtet, so daß er nicht lange von seinem normalen Angebotspreis abweichen kann. Seine Argumentation beruht nicht auf der Marginal- oder Substitutionsmethode, wie man sie auf die Arbeit, welche kontraktgebunden geleistet wird, anzuwenden pflegt, sondern auf der Beachtung der vertikal und horizontal wirkenden Konkurrenzkräfte zwischen Unternehmern verschiedener Qualifikation. Er erkennt zwei Grundeinflüsse: Den Wettkampf neuer Emporkömmlinge, die sich aus dem Bereich der Lohnarbeit emporgeschwungen und allmählich Kapital und Unternehmung erworben haben, und die Konkurrenz zwischen den geschäftlichen Fähigkeiten auf den höheren Stufen, die sich um so lebhafter gestaltet, da sie jetzt mehr auf allgemeinen als auf besonderen Fähigkeiten beruht. Er ist bezüglich der Aussichten der fähigen Arbeiter optimistisch und legt infolgedessen auf den Einfluß dieses vertikal verlaufenden Konkurrenzkampfes um den Verdienst großes Gewicht; es mag genügen, die kühne Feststellung zu erwähnen, daß „der gewöhnliche Arbeiter, falls er Fähigkeiten beweist . . . ziemlich sicher sein kann, über ein erhebliches Kapital zu verfügen, bevor er stirbt.“ (Principles, S. 309.) Ist die vertikale Konkurrenz wirklich so ausschlaggebend? Und wo ist — da der Durchschnittsunternehmer nirgends anzutreffen ist — die Gewähr gegeben, daß die allgemeine vertikale oder horizontale Konkurrenz der geschäftlichen Unternehmer zu einer bestimmten Höhe, die man den Marktpreis der geschäftlichen Unternehmertätigkeit nennen könnte, tendiert? Für den Fall der gewöhnlichen Arbeit hängt diese Mittelgröße wesentlich ab von der Möglichkeit des Überblicks von einem Zentrum aus und von der weitgehenden Kenntnis aller erheblichen Umstände. Fehlen diese Momente, so segelt die Theorie gleichsam ohne Anker; wir können den allgemeinen Glauben oder die Hoffnung aussprechen, daß sie tatsächlich wirken; aber andererseits können diese Momente uns das Fehlen jedes Ankergrundes verraten, wodurch man einer Tautologie nahekommt, etwa wenn MARSHALL vom emporkommenden Geschäftsmanne sagt, daß, „falls seine Fähigkeiten gerade das normale Niveau erreichen . . . der Überschuß seiner Einnahmen über seine Ausgaben das typische Bild des normalen Unternehmerlohnes seiner Qualifikation zum Ausdruck bringt“. (Principles, S. 600.) Zu solchen Resultaten gelangen wir, wenn wir allgemeine Erwägungen an die Stelle einer exakten Methode setzen. Wir befinden uns daher in großen Schwierigkeiten, wenn wir den Unternehmerlohn von dem Profit trennen, nicht als ein theoretisches Element, sondern als einen Teil des Profits, den wir hinsichtlich seiner quantitativen Fixierung auf die Bestimmungsgründe des allgemeinen Arbeitsmarktes zurückführen können. Dies kann nicht überraschen, weil ja die Unternehmertätigkeit eine qualitativ andersgeartete Tätigkeit darstellt als irgendeine andere, die sich kontraktgebunden und unter Aufsicht vollzieht.

8. Die Unternehmertätigkeit stellt ihrem Begriff nach eine fortwährende Widerlegung jedes Versuches dar, der Unternehmerleistung einen gesonderten Wert beizulegen. Sie bedeutet ja kühnes Vorgehen auf dem Markt, dauerndes Vertrauen auf eine bestimmte Fähigkeit oder eine besondere Chance, was ADAM SMITH eine „vermessene Hoffnung auf Erfolg“ nannte, die sich auf die innere Einstellung gründet, die Möglichkeit eines Verlustes zu gering und die eines Gewinnes zu hoch anzuschlagen. Da sie in dem sorgfältigsten Disponieren über die Verwendung der Produktionsmittel und der exaktesten Zurechnung ihrer möglichen Produkte besteht, bedeutet die Auffassung, daß sie selbst Gegenstand irgendeiner vorzunehmenden Wertzurechnung sei, einen Widerspruch in sich selbst. Sie kalkuliert auf längere Dauer mit größerer Blickweite, sie veranschlagt gegenwärtige Produktionsmittel höher als

mit ihrem gegenwärtigen Marktwert. Um den Unterschied zwischen dem Entgelt für diese ihre Funktion und dem Lohn nachdrücklich hervorzuheben, ist es *prima facie* richtiger, jene Auffassung über den Profit anzuerkennen, nach der er nicht in Elemente aufzulösen ist, deren eines hinsichtlich seiner quantitativen Bestimmung auf den Arbeitsmarkt zurückgeführt wird. Die Löhne beruhen insgesamt auf der Unternehmertätigkeit und der Geschicklichkeit der industriellen Führerschaft, so daß ein Standpunkt, der den Profit leugnet (No-profit view), zu einer verkehrten Anordnung der Analyse verleitet.

9. Die Antwort, die auf die zweite Frage zu geben ist, lautet ähnlich. Die Beziehung zwischen der Unternehmerleistung und dem direkten Interesse an der Kapitalnutzung ist so eng, daß der Auffassung, die den Profit gesondert erfassen will (Total view), wiederum der Vorzug zu geben ist. Für die Direktoren großer Unternehmungen bedeuten fixe Bezüge oder Gehälter nicht das wesentliche Element ihrer Gesamtentlohnung. Es ist unwahrscheinlich, daß die Führerleistung bis zur Erschöpfung ihrer Möglichkeiten entfaltet würde, wenn sie auf die gewöhnliche Entlohnungsbasis gegründet wäre. Die Unternehmer haben ein Teilhaberinteresse, auch wenn ihnen ein Gehalt gezahlt wird, das ja mehr der durchschnittlichen Routine gilt, als ihrer besonderen Qualität. Sogar die leitenden Persönlichkeiten, die nach den Direktoren kommen, werden häufig durch Tantiemen neben ihren Gehältern gezahlt. Auch aus diesem Grunde erscheint es zweckmäßiger, eine Auffassung gutzuheießen, die den Profit als selbständige zusammengesetzte Größe (Total view of profit) erfaßt.

10. Es muß zugegeben werden, daß einige Schwierigkeiten auftauchen, wenn wir die Profitrate von diesem Standpunkt aus betrachten. Führen wir nicht etwas ein, das man eine „unfaßbare Größe“ (Surd) nennen könnte, wenn wir nicht nur den Zins und die Risikoprämie als Kapitalsertrag veranschlagen, die natürlich solchen Kapitalsertrag darstellen, sondern auch einen Betrag für die Entlohnung allgemeiner Dienstleistung? Mit anderen Worten: Sind wir berechtigt, anzunehmen, daß diese Entlohnung gemäß irgendeiner Gesetzmäßigkeit im Verhältnis zum aufgewendeten Kapital sich ändert? Hierauf antwortet MARSHALL, daß die zweckmäßigste Erklärung im großen und ganzen die sei, die Entlohnung der Unternehmertätigkeit als aus dem Kapitalertrag und einem Prozentsatz der Ausgaben für Löhne zusammengesetzt zu denken. Das letztere Element bleibt also ein unfaßbarer Rest (Surd), auf jeden Fall wenigstens, wenn wir nach einer Regel suchen, welche die erwähnte Profitrate bestimmt. Fixes Kapital und Ausgaben für Löhne brauchen sich nicht in demselben Verhältnisse zu ändern. Man muß also notwendigerweise verneinen, daß es überhaupt eine derartige Regel gibt, wenn der Profit als eine selbständige zusammengesetzte Größe (as a total) angesehen wird. So ist SIDGWICK der Meinung, daß — obschon die Unternehmerlöhne bei Vermehrung des Kapitals wahrscheinlich ansteigen werden — sich keine allgemeinen Gesichtspunkte finden lassen, irgendein Verhältnis dieses Ansteigens zur Kapitalvermehrung zu bestimmen. Man kann mit Recht erwarten, daß die Bezüge für die Unternehmertätigkeit, ähnlich wie das Risikoelement, einen relativ größeren Prozentsatz des Kapitals darstellen, bis zu dem Augenblick, wo die bahnbrechende Tätigkeit von seiten des Unternehmertums beendet ist und der übliche Geschäftsgang der großen Konzerne beginnt. Andererseits haben die großen Konzerne, selbst bei Wettbewerb zulassenden Verträgen, ein Quasimonopol auf geschäftliche Verbindungen oder „good will“, eine dauernde Rente auf Grund der früheren für die Organisation verausgabten Aufwendungen. Wenn es auch einen Nachteil der Auffassung, die den Profit gesondert erfassen will (Total view of profit), bildet, daß der Lohnfaktor auf diese Weise ein irrationales

Element (Surd) einführt, so war vielleicht anderseits der Begriff einer streng proportionalen oder einer mittleren Profitrate, den die früheren Nationalökonomien aufzustellen suchten, eine zu weitgehende Vereinfachung, so wenn ADAM SMITH etwa meinte, daß der Profit allgemein als doppelter Zins aufgefaßt werden könne.

11. Es besteht natürlich auch eine ziemlich verbreitete Tendenz, im Geschäftsleben den Profit in der Weise zu berechnen, daß man den Unternehmerlohn mit einbezieht. Dies widerspricht jedoch den Richtlinien für die Bilanzaufmachung der Aktiengesellschaften; und diese erzeugen jetzt in weitgehend industrialisierten Ländern 90% des Rohertrages. PIERSON ist der Ansicht, daß das Entgelt für Überwachungstätigkeit immer in den Profit, sogar den der Aktiengesellschaft, mit einzubeziehen sei, und begründet diese Ansicht sehr geistreich damit, daß die Gehälter, die für diese Tätigkeit gezahlt werden, genau genommen als eine nachträgliche Wiederverteilung des Profits anzusehen sind, da die Mehrheit der Unternehmer einer Minderheit die aktive Funktion der Leitung übertragen hat, an der sie selbst nur in passiver oder nomineller Weise teilhat. Wenn wir diesen Gedankengang verfolgen, so bedeutet er, daß nur die Gehälter jener Direktoren, die gleichzeitig Teilhaber sind, in den Profit einzubeziehen sind. Irgendeine solche Unterscheidungslinie muß gezogen werden, da ja kontinuierliche Abstufungen in der leitenden Tätigkeit eines Konzerns gegeben sind. Dies ist ein besseres Einteilungsprinzip als jenes, das von NEWCOMB und anderen, welche die Entlohnung für die durchschnittliche Unternehmerleistung ausschließen und nur das Entgelt für besondere Geschicklichkeit mit einbeziehen, bevorzugt zu werden scheint. Wie immer die geschäftliche Praxis verfahren mag, wir können nicht die einem Begriffe der Profitrate, der gleichzeitig für Einzelunternehmungen und Aktiengesellschaften gelten soll, innerlich anhaftenden Schwierigkeiten vermeiden; wir haben das ökonomische Einteilungsprinzip zu suchen.

12. Die Auffassung, die für eine gesonderte Erfassung des Profits (Total view of profit) eintritt, scheint auch für den Zins die wissenschaftlich zweckmäßigste zu sein. In der Regel schließt sie ihn ein, obgleich PIERSON ihn ausschließen würde, seine Formel für den Unternehmergeinn sagt ja, daß derselbe aus der Dividende (im üblichen Sinne) plus den Unternehmerlöhnen plus dem Mehrertrag minus dem Zins besteht. Der Gedanke, der jener Auffassung zugrunde liegt, die den Unternehmergeinn als selbständige Größe leugnet (No profit view), geht dahin, daß es einen sich auf dem Markte bildenden, kontraktlich geregelten Zinsfuß gibt und daß dieses Element für längere Produktionsperioden der Profitrate zuzuschlagen ist. Nun kann natürlich nicht gelegnet werden, daß die Marktrate des reinen Zinses in Beziehung steht zu dem Zinselement des Unternehmerprofits und daß die ökonomischen Kräfte dahin tendieren, beide Größen auszugleichen. Die Frage ist nur, worin die letzte Ursache besteht, die die Höhe und das Schwanken der Profitrate in Raum und Zeit bestimmt. Die Auffassung, die den Profit gesondert erfaßt (Total view of profit), ist vorzuziehen, wenn die produktiven Erträge der Industrie im Verhältnis zu ihren Kosten die Höhe des Zinsfußes auf dem Markt entscheiden; weil dann die Folgerung vermieden ist, daß die Priorität bei dem Zinsfuß auf dem Markte ruht, der für die Unternehmer durchaus bestimmt ist und den sie in ihrer Kalkulation in Rechnung stellen müssen. Hier wird natürlich altes Lehrgut der Zinstheorie wieder erneuert. Die älteren Nationalökonomien erblickten in der Produktion die treibende Kraft, welche die Höhe des Zinsfußes bestimmt. „Immer, wenn sehr viel durch Kapitalnutzung erzeugt werden kann“, sagte ADAM SMITH, „wird man gewöhnlich sehr viel dafür geben.“

RICARDOS Meinung war ähnlich, ebenso heutzutage die MARSHALLS. Und es scheint, von umfassenderen Gesichtspunkten aus gesehen, zutreffend, alle Verteilungserscheinungen als letzthin durch die Initiative und den Unternehmergeist, welche die menschliche Leistung in dem ökonomischen Verfügen über die materiellen Produktionsfaktoren darstellen, bestimmt anzusehen. Der kontraktlich geregelte Zins ist dann von dem Ausmaß, in dem diese Tätigkeit erfolgreich ist, abhängig. Aber es verkehrt geradezu die richtige Linie des Denkens, sowohl über diesen wie den Lohnfaktor die Determinierung des Zinses auf die kontraktliche Regelung auf dem Markte zurückzuführen und sich vorzustellen, daß der so fixierte Zinsfuß nachträglich als ein Beitrag in den Profit, eingeht. Die erfolgreiche Führertätigkeit — durch menschliches Bemühen verwirklicht — sollte den letzten Bestimmungsgrund für die Höhe des Entgelts aller Dienstleistungen abgeben. Daher ist eine Auffassung, die den Profit zusammengefaßt begreifen will (Total view) und so den Zins mit einbezieht, auch als Methode einer Auffassung vorzuziehen, die den Unternehmerge Gewinn leugnet (No profit view).

13. Das Wesen des Risikoelements ist neuerdings zum Gegenstande vieler Untersuchungen gemacht worden, aber das Ergebnis, zu dem man gelangt ist, unterscheidet sich nicht von dem, was von SMITH — wenn auch im einzelnen nicht ganz durchgeführt — bereits erreicht wurde. Er erkannte, daß eine Vergütung für den Verlust nicht den ganzen Betrag ausmacht, um den es sich hier handelt. Außer den notwendigen Vergütungen für die zufälligen Verluste sollten die gewöhnlichen Einkünfte über den üblichen Kapitalprofit hinaus den besonders wagemutigen Unternehmern einen Mehrprofit (Surplus profit) gewähren, dem derselbe Charakter wie dem Profit des Versicherungsunternehmers zukommt. Mit der Wendung „derselbe Charakter“ hat er recht. Die Versicherungsgesellschaften laufen kein Risiko, das in seinem besonderen Ausmaß ihnen irgendwie charakteristisch wäre. Es handelt sich dort im wesentlichen um eine Kalkulationsrechnung, die der Produktionskostenrechnung des Geschäftsmannes ähnlich ist; auf Grund solcher Kalkulation vergibt man die Versicherungen zu einem bestimmten Preise. Diese Kalkulationen sind nicht gewagter als die industriellen Kostenberechnungen. Die Versicherungsgesellschaft als ein geschäftliches Unternehmen aber wird wie irgendein anderes Unternehmen dafür gezahlt, daß sie ihr Kapital in der Hoffnung, einen geschäftlichen Vorteil zu erzielen, eingesetzt hat. Hier liegt jenes Moment der „Unsicherheit“ vor, das jede geschäftliche Transaktion mit sich bringt. Es ist nur im Falle der Versicherungsgesellschaften durch die ungewöhnlich großen Anteile, die das Element der „Connection“ oder des „Good-will“ an ihrem Profit darstellen, verschleiert. Aber an sich ist es nicht versicherbar. Wenn es das wäre, würde die Unternehmertätigkeit nicht länger ein charakteristisches Element des ganzen Geschäftslebens sein. Während daher der zusammengefaßte Profit (Total profit) die Vergütung für dieses Risikoelement in sich schließt, ist es hier sogar noch schwieriger als beim Unternehmerlohn oder beim Zins, das Ausmaß dieser Vergütung auf eine Art besonderen „Risikomarktes“ (Special risk-market) zurückzuführen. Es ist nicht nur Problem, ob man die Gefahrenmomente, die gegeben sind und denen man sich daher unterziehen muß, auf sich nehmen soll, sondern ebenso problematisch ist die tatsächliche Entscheidung über die Gestaltung des Risikos auf Grund jenes gegenseitigen Kampfes, bei dem jeder Unternehmer auf eine günstige Gelegenheit oder seine Fähigkeiten, einer veränderten geschäftlichen Sachlage erfolgreich entgegenzutreten zu können, vertraut.

14. Das Risikoelement wird auch durch gewisse andere subjektive Seiten der Mentalität des Unternehmers näher charakterisiert, die es nur in gewissem

Sinn als negativ erscheinen lassen. Das Risikoübernehmen gewährt eine gewisse Genugtuung, teils um seiner selbst willen, teils um jener besonderen Machtstellung willen, die mit der industriellen Führerschaft verbunden ist. Es ist ein anderer Sachverhalt, ob man als Kapitalist oder als Unternehmer ein Risiko auf sich nimmt. Erstens gehören die aufs Spiel gesetzten Werte nicht zum dringlichsten, sondern nur zum weniger dringlichen Bestand des standard of life. Auch bei völligem Kapitalverlust bietet die verdienstspendende Arbeitskraft noch eine Verteidigungsmöglichkeit; die die Arbeit unmittelbar bedrohenden Risiken sind also schwererwiegend. Während das Arbeitsrisiko meist einige Arbeiter dadurch trifft, daß sie ihre Arbeit verlieren, wobei andere nicht davon berührt werden, wird das Risiko in einem Einzelunternehmen auf das Aktienkapital verteilt, so daß alle im Verhältnis ihrer Teilhaberschaft betroffen werden. Drittens kann der kapitalinvestierende Unternehmer seine persönliche Tätigkeit und sein Risiko auf eine Anzahl von Investitionen verteilen, während der einzelne Arbeiter seine Arbeitskraft nur einem Unternehmen zur Verfügung stellen kann. Der subjektive Ausgleich, der dem Nachteil der Kapitalsrisikoübernahme gegenübersteht, wird im Zusammenhang mit diesen Betrachtungen deutlich.

15. Die Auffassung, die den Profit gesondert erfassen will (Total view), scheint also, als nationalökonomische Methode gesehen, zutreffender zu sein als jene, die den Profit als selbständige Größe leugnet (No profit view). Sie stützt nicht jene Vorstellung, daß sich Unternehmerlohn, Zins und Risikoprämie auf einer Anzahl von Märkten irgendwie quantitativ bestimmen, um später addiert den Profit zu ergeben. Von der besonderen Führerstellung der Unternehmungen leiten wir die Anteile ab, in die der Profit begriffsmäßig unterteilt werden kann. Und ich halte es daher für zutreffender, den Profit als eine gesondert zusammenfaßbare Größe (as a total) zu betrachten, deren Faktoren sich durch die dynamischen Momente in der Unternehmung bestimmen, als ihn als eine Resultante einer Anzahl von Marktgestaltungen aufzufassen.

16. Es muß noch untersucht werden, ob und in welchem Ausmaß der Mehrertrag (Surplus) als ein Element des Profits betrachtet werden kann. Der amerikanische Theoretiker WALKER ist ein typischer Vertreter der Auffassung, daß jeder Profit einen Mehrertrag über den Verdienst solcher Geschäfte hinaus darstellt, die zwar gerade noch existieren konnten, deren Reinerträge jedoch keine beachtenswerte Größe waren; da der Markt ihrer Waren bedurfte, mußten ihre Kosten durch die Preise gedeckt werden, so daß die besser geleiteten Geschäfte wechselnde Überschüsse erzielten. Dies ist eine passive Erklärung des Mehr- oder Konjunkturertrages. Aber es hat sich — besonders als ein Ergebnis der Preisfestsetzungsverfahren während des Krieges — gezeigt, daß, obwohl — nehmen wir an — 10 Prozent aller erzeugten Waren von durchaus gewinnlosen Unternehmungen hergestellt waren, diese keineswegs den Preis bestimmen, sondern eher selbst durch ihn bestimmt erscheinen. Dies war besonders das Ergebnis der Untersuchungen von TAUSSIG. Durch die Kosten sowie durch die Elastizität des Angebotes der führenden Unternehmungen sind die Preise bestimmt und die unrentabel produzierenden übrigen (Grenz-) Produzenten werden weiter so lange Verluste erleiden, bis sie infolge besserer Produktionsmethoden ihre Kosten bis zu jenem Preisniveau reduziert haben, bei dem ihr Gesamterzeugnis im Ausmaße dieser führenden Unternehmungen angeboten werden kann. Die Grenze der Produktion bedeutet nicht, daß der Markt für jeden Grad der bestehenden Unergiebigkeit gewisser Produzenten zur Deckung herangezogen werden kann. Aber diese „passive Ansicht“ über die Mehrerträge paßt nicht auf die Bedingungen, unter denen eben Unter-

nehmungen mit günstiger Rentabilität diese Erträge erzielen. Diese Mehrerträge sind das Resultat einer dauernden Tätigkeit, durch welche die Unternehmer fortwährend versuchen, von der Grenzschiicht auf eine höher gelegene Schicht zu gelangen, und es zeigte sich deutlich im Verlaufe der Enquete, die kürzlich in der britischen Kohlenindustrie vorgenommen wurde, daß nicht immer die gleichen Unternehmungen sich in der Grenzschiicht befinden. Daher ist es äußerst schwierig, zwischen den Mehrerträgen, die — von der Unternehmerleistung stammend — aus der Konjunktur abgeleitet sind, und jenen, die sich aus der Kalkulation auf längere Dauer, aus dem Veranschlagen und Übernehmen des Risikos ergeben, zu unterscheiden. Man darf dieselbe Sache aber nicht doppelt in Rechnung stellen.

17. Ohne Zweifel gibt es auch andere Auffassungen vom Mehrertrag, welche ihn deutlicher von dem normalen Risikoelement trennen und daher erwähnt werden sollten. Sie sind in der Forschung ausführlich behandelt, zum Beispiel von CARVER. Nach dessen Ansicht stammen sie im allgemeinen von der überlegenen geschäftlichen Stellung des Unternehmers gegenüber dem Arbeiter, dem Konsumenten oder dem Verkäufer der Produktionsmittel. Das Schwanken dieser Mehrerträge ist leicht erklärlich, wenn ausdrückliche oder stillschweigende Vereinbarungen der Unternehmer fehlen. Es ist indessen öfters der Fall, daß der Verkäufer der Produktionsmittel die führende Stellung innehat, so daß der Grenzproduzent gezwungen wird, als Abwehrmaßnahme zu integrieren und so das Risiko einer anderen Produktionsstufe auf sich zu nehmen. Das Streben, die Reinerträge durch horizontale Kombination zu steigern, hatte mit der Erscheinung der vertikalen Integration von unten herauf zu kämpfen, da der Erzeuger der Rohmaterialien seine Tätigkeit bis in den Bereich der Fertigerzeugnisse ausdehnte. Der Grenzproduzent ist — soweit dieser Begriff überhaupt anwendbar ist — mehr und mehr des Vorteiles seiner strategischen Stellung auf dem Markte beraubt worden. Ich habe an anderer Stelle versucht, alle diese mehr zufälligen Überschüsse (Incidental surpluses) unter zwei bestimmten Oberbegriffen, dem Begriff des „Bargaining“ und dem der „Resource“ zu klassifizieren. Der erste erklärt sich selbst, der zweite schließt eine jener extremen Formen des Unternehmens ein, die man eigentlich besser als Kriegslager bezeichnen sollte. Diese Formen haben sich aus der geschichtlichen Entwicklung der Trusts und jener Art von Unternehmungen, deren Erträge mehr aus wucherischen als aus reell erworbenen Profiten bestehen, ergeben. Es ist interessant, daß England nach dem Kriege eo nomine Gesetze gegen den Wucher zu erlassen hatte, während die Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland ebenfalls Gesetze gegen den unlauteren Wettbewerb (Unfair trade) oder gegen den Mißbrauch ökonomischer Machtstellung (Abuse of economic power) beschlossen hatten. Denn außer dem tatsächlich gegebenen Risiko, das man auf sich nehmen muß, und denjenigen Gefahrenmomenten, die ein durchschnittliches Unternehmen mit sich bringt, gibt es solche, die nur, in der Hoffnung übernommen werden, daß der Spekulierende aus dem als Nachteil empfundenen Schwanken der Marktlage sich zu einer vorteilhaften Stellung über seine Konkurrenten emporschwingen kann.

18. Dieser Gedankengang führt uns zu einer kurzen Betrachtung der Fähigkeiten des Unternehmers, die die Rechtfertigung seiner besonderen Gesamtentlohnung darstellen. Er wird oft als ein „Industriekapitän“ bezeichnet, aber diese Metapher ist in mancher Hinsicht irreführend. Erstens ist der Geist des militärischen Führers seiner technischen oder administrativen Natur nach nicht von gleichem Inhalt wie der des geschäftlichen Unternehmers. Im Kriege ist die Vorstellung der Kosten der Kriegsausrüstung zeitweilig fast ganz ver-

drängt, die Verwendung der vorhandenen Vorräte geschieht fast ohne Bedenken. Daher kann der militärische Führer mit geringeren Fähigkeiten Erfolg haben; er macht keine Kostenrechnung, spart nicht, sondern stellt seine Anforderungen auf Grund eines im Augenblick unerschöpflichen Geldvorrates, indem er das Rechnen anderen und der Zukunft überläßt. Ebenso ist es unzulässig, das Verhältnis des industriellen Unternehmers zum Konsumenten oder zum Arbeitsmarkt mit der Metapher des Kriegszustandes zu belegen. Und selbst wenn wir die Geltung der Metapher auf die Beziehungen zu seinen Konkurrenten beschränken, stellt sich uns die Tatsache entgegen, daß ein Unternehmen oft auf eine Verbindung mit diesen eingestellt ist, so daß der Begriff des Industriekapitäns durch die modernste Entwicklung der Industrie wiederum seinen Sinn verloren hat. Führerschaft ist erforderlich, aber die Eigenschaften, aus denen sie sich für die Domäne der Arbeit zusammensetzt, sind in ihrer geistigen Eigenart in grundlegender Weise von jenen verschieden, die für die Domäne des Krieges in Betracht kommen. Auch MARSHALLS Begriff der „Leadership of men“ trifft den Kern der Sache heute nur noch ziemlich ungenau, denn die industrielle Führereigenschaft des Unternehmers entfernt sich inhaltlich mehr und mehr von dem dauernden Interesse der Arbeitnehmer. Diese haben keine ausreichende Möglichkeit, sie zu überwachen; sie ist ihnen nicht genug bekannt, um von ihnen gewürdigt zu werden. Mehr und mehr ist die „Leadership of men“ in der Industrie Angehörigen ihrer eigenen Klasse anvertraut, welche die Politik der Trade Unions überwachen. VEBLENS Ansicht scheint — so scharf sie sein mag — zutreffender zu sein, daß die Führung des Unternehmens in der Verteidigung des streng ökonomischen Interesses an dem unter Risiko angelegten Kapital zum Ausdruck kommt, während TAUSSIG das Bild ein wenig mildert durch die Hervorhebung der schöpferischen, erfinderischen und im Konkurrenzkampf erprobten Eigenschaften, die durch dieses Interesse entwickelt werden. Wir können vielleicht die schärfere und abgeschwächte Meinung über die Unternehmertätigkeit für diesen Zusammenhang durch einen neuen Ausdruck, nämlich „die Fähigkeit des Festhaltens an der Unternehmerpolitik“, versöhnen. Der Unternehmer muß sich hinsichtlich der ethischen Seite des geschäftlichen Wettbewerbs darüber klar werden, ob sein gewöhnliches Vorgehen im einzelnen anfechtbar ist oder nicht, ob er glaubt, daß das Geschäftsleben keine Moral kennt, oder ob er anderseits sich für das Aufgeben gewisser Geschäftsmethoden entschlossen hat. In derselben Weise, wie ein Richter die geistige Kraft haben muß, die Idee des Gesetzes auf die Dauer anzuwenden, und nicht gefühlsmäßig beeinflußt sein darf, wenn er zu erwägen hat, ob Ehescheidung und Geldstrafe Recht oder Unrecht darstellen. Der Unternehmer muß imstande sein, mit seiner geschäftlichen Taktik durchzuhalten, indem er den Gedanken gänzlich außer acht läßt, daß auf dieser Welt der Erfolg des einen notwendig ernste Schädigungen der übrigen bedeutet. Die praktische Erprobung dieser Erwägung wurde am klarsten von COOLEY in seiner klassischen Studie über den „persönlichen Wettbewerb“ dargelegt. Es ist eine Erkenntnis, die, wie für das Unternehmertum, für alle Bereiche menschlichen Lebens gilt, daß das wirkliche Verhalten in mancher Hinsicht ethisch höher, in mancher geringer zu bewerten ist, als dem Durchschnitt entsprechen würde.

Untersuchungen zur Theorie des Unternehmergewinnes

Von

Gustavo del Vecchio,

Professor an der Universität Bologna

I. Das Problem des Unternehmergewinnes

Die herrschende Theorie des Unternehmergewinnes, wie sie auch in den neuesten Werken geboten wird, faßt ihn als Komplexeinkommen, resultierend aus Kapitalzins, Lohn für die leitende Tätigkeit und Risikoprämie¹⁾. Damit hat sie den Gesichtspunkt der Klassiker überwunden, nach deren Auffassung sich der Unternehmergeinn als Residualgröße darstellt; eine Residualgröße die sich ergibt, nachdem Lohn, Rente und eventuell Zins, der dem Nur-Kapitalisten zufließt, aus dem Verhältnisse von Nachfrage und Anbot der drei Produktionsfaktoren: Arbeit, Grund und Boden und Kapital bestimmt sind.

Zugunsten dieser Auffassung kann ohne Zweifel vorgebracht werden, daß man so bei vollständiger Aufzählung der ökonomischen Produktionsbedingungen nur formal gleichartige Elemente vorführt und sich daher die Organisationsprobleme der Produktion und Verteilung in einer Einfachheit darstellen, die besonders wertvoll erscheint, sobald man zur Lösung der außerordentlich verwickelten Probleme schreitet, die sich aus der Betrachtung von Produktion und Tausch ergeben.

Andererseits aber ist es zweifelhaft, ob eine solche Lösung, die sicherlich die elementare Darlegung der allgemeinsten Probleme der ökonomischen Theorie als Vorzug aufweist, voll jenen Forderungen entspricht, welche eine Theorie des Unternehmergewinnes erfüllen muß, die sich den neuesten Konzeptionen der Struktur des wirtschaftlichen Systems harmonisch einordnen will. Es möge genügen, zu erinnern, daß der hervorragende Forscher WALRAS, der der bedeutendste Repräsentant dieser Theorie ist, eine strenge und ganz exakte Formel gegeben hat, nach der in der Statik der Unternehmergeinn gleich Null ist²⁾. Gegen diese Behauptung haben sich bedeutende Theoretiker gewendet, von denen, um bei den mathematischen Nationalökonomien zu bleiben, nur EDGEWORTH³⁾, der immer wieder diese Frage erörterte, und PIGOU⁴⁾ erwähnt

¹⁾ Über die allgemeine Theorie der Unternehmung und des Unternehmergewinnes in Beziehung zu den heutigen Verhältnissen vgl. F. v. WIESER: Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, §§ 63 und 69 bis 71 im Grundriß der Sozialökonomik.

²⁾ *Éléments d'économie politique pure*, IV. Aufl. Lausanne 1900, S. 195 ff.

³⁾ *Papers relating to political economy*, London 1925, pag. 25 ff.

⁴⁾ *Uncertainty Bearing as a factor of production*; vgl. auch MARSHALL: *Industry and Trade*, 1919, S. 250 ff.; C. O. HARDY: *Risk and Risk Bearing*, Chicago, 1923; ferner (insbesondere für statistisches Material) W. T. FOSTER and W. CATCHINGS: *Profits*, Boston, 1925.

werden sollen. Letzterer hat diesem Problem einen Appendix seines klassischen Buches "The Economics of Welfare" gewidmet.

Doch ist der Satz von WALRAS, sofern man seine Prämissen annimmt, unbestreitbar. Und so haben es auch die genannten Schriftsteller nicht versäumt, diese Prämissen zu ändern, um nicht gezwungen zu sein, jene These anzunehmen. Ist der Unternehmergewinn die Summe von (Unternehmer-) Lohn, Zins und Risikoprämie, so hat es den Anschein, sofern man die Voraussetzung der vollkommenen freien Konkurrenz annimmt, die ja bereits in der Annahme der Statik liegt (ausgenommen den Spezialfall des Monopols), daß sich das Unternehmereinkommen intern in Lohn und Zins scheidet. Die Risikoprämie würde bei Annahme der Statik um so kleiner, je weniger sie ein Residuum über jene Summe hinaus entstehen läßt, die nötig ist, um die Verluste infolge der auch in der Statik unvermeidlichen Oszillationen zu decken. Sofern sich die verschiedene Fähigkeit der einzelnen Unternehmer in ein verschiedenes Maß ihrer Entlohnung umsetzte, geschähe dies gemäß der allgemeinen Lohntheorie je nach der verschiedenen Qualität der Arbeit und ohne Bezugnahme auf eine spezielle Theorie des Unternehmergewinnes.

Will man also auf eine Theorie des Unternehmergewinnes nicht verzichten, will man in der Theorie einen Platz für Behandlung dieses Einkommenszweiges aufrechterhalten, jenes Einkommens, das das charakteristischste der modernen Wirtschaft ist (wenn auch nicht das quantitativ bedeutendste), dann muß man die einfachen Prämissen, auf denen der Satz WALRAS' aufbaut, einer neuerlichen Prüfung unterziehen und solche einführen, die es gestatten, eine positive (und nicht lediglich negative) Theorie des Unternehmergewinnes aufzubauen.

Solche Prämissen könnten unter den folgenden ausgewählt werden, die keineswegs unvereinbar miteinander sind und die daher auch gleichzeitig in Betracht gezogen werden können:

1. Die Produktionskosten sind für die verschiedenen Unternehmer nicht gleich. An der Grenze steht der Unternehmer mit den größten Kosten, die noch gerade vom Markte gezahlt werden. Dieser Unternehmer hat einen Profit gleich Null. Die andern haben eine Differenzialrente, formell jener RICARDOSchen Rente ähnlich und wesentlich verschieden von jedem anderen Einkommen, da es speziellem Produktionsorganisationstalent entspricht.

2. Die Verbindung einer gewissen Menge Kapital mit der Gabe, leitend tätig zu sein, und der Fähigkeit, das Risiko auf sich zu nehmen, in einer Person ist so selten, daß diese einen Monopolgewinn für jene Person abwirft, die über diese Momente verfügen kann.

Die Konkurrenz arbeitet zu langsam, als daß sie nicht ungeheure Massen von Profit in den Händen aufeinanderfolgender Generationen von Unternehmern beließe. Während sich für die in Tätigkeit stehenden Unternehmer die Bedingungen allmählich so gestalten, daß sie keinen reinen Unternehmergewinn zulassen, bilden sich analoge Bedingungen für andere, neue Unternehmer heraus.

Dieses fortlaufende Wechseln der einzelnen Personen ist durchaus vereinbar mit einer stabilen Menge von Individuen, die über das Nationaleinkommen hinaus einen Anteil bekommen, der sich darstellt als der unaufhörliche Strom des Profits, der zwar an Stärke wechselt, sich aber nie in seiner Gesamtheit vollständig erschöpft.

3. In jedem Falle ist der Preis für die Übernahme des Risikos (in absolutem Werte) nicht äquivalent der Geldsumme, die den entsprechenden Gewinn darstellt, auch wenn die Wahrscheinlichkeit von Verlust und Gewinn gleich ist. Das Prinzip des abnehmenden Grenznutzens des Geldes, in dem die Abnahme des allgemeinen Grenznutzens der Güter zum Ausdruck kommt, reicht

aus, um jede arithmetische Äquivalenz zwischen Verlust und Gewinn auszuschließen. Das ist übrigens schon seit langem bekannt und dient als Argument, wenn man die ökonomische Erklärung für die Versicherung oder für die Verurteilung des Hasardspieles geben will. Auch unter der Bedingung vollständig freier Konkurrenz muß sich ein gewisses Plus in der Entlohnung desjenigen ergeben, der ein Risiko auf sich nimmt, korrespondierend dem geringeren Grenznutzen (und Gesamtnutzen) dessen, was er eventuell als Profit erhält, im Vergleich zum größeren Grenznutzen (und Gesamtnutzen) dessen, was er eventuell verliert, wenn das Geschäft unglücklich für ihn ausgeht.

4. Um uns der Wirklichkeit zu nähern, nehmen wir eine fortschreitende Wirtschaft in jenem spezifischen Sinne an, daß die Tendenz zum Anwachsen der Honorierungen für Arbeit, Grund und Boden und Kapital besteht. In diesem Falle fließt dem Unternehmer nur zum Teil jener Zuwachs, der durch seine Tätigkeit für die Gesamtwirtschaft geschaffen wurde, zu. Der Unternehmergewinn stellt, im Gegensatz zu der Annahme, er sei das Resultat einer Ausbeutung anderer Produzenten und der Konsumenten, nur einen Teil dessen dar, was der Unternehmer zur Produktion beigetragen hat, während der andere Teil sich unter die anderen Einkommenszweige verteilt in der Form vermehrter Einkommen von Produzenten und Konsumenten.

Diese vier Überlegungen (anstatt sich auszuschließen, miteinander vereint) tragen, wie wir noch sehen werden, dazu bei, die Welt der realen Erscheinungen darzustellen. Gerade der Punkt 3 würde das Fundament für eine Theorie des Profits in der Statik darstellen; in Verbindung mit Punkt 4 stellt er die Grundlage für eine Theorie des Unternehmergewinnes in einer dynamischen Wirtschaft dar. Der Punkt 2 bringt ein Element sukzessiver Annäherung der vorangehenden an die komplexe Wirklichkeit. Der Punkt 1 gibt uns ein geeignetes System, um mit besonderer Einfachheit das Resultat der Überlegungen unter Punkt 3 und 4 zur Darstellung zu bringen.

II. Das Risiko und die verschiedenen Arten, es in Rechnung zu stellen

Es wird allgemein zugegeben, daß der Unternehmergewinn in irgendeiner Weise der Schätzung des zu übernehmenden Risikos durch den Unternehmer entspricht. Bevor wir untersuchen, in welcher Weise der Unternehmer die Größe des Risikos abschätzt und welcher Natur die Entsprechung zwischen Profit und Risiko ist, ist es notwendig, einige technische Grundbegriffe über das Risiko selbst klarzustellen. Wir müssen also folgende Punkte betrachten, die vor allem leicht zu Mißverständnissen Anlaß geben:

1. Die Dimensionen¹⁾ des Risikos und Bedeutung seiner Höhe;
2. wie man das Risiko verringern kann;
3. wie sich die verschiedenen Risiken kompensieren können;
4. Überwälzung des Risikos von Person zu Person;
5. konkrete Formen der Übernahme des Risikos und ihre Beziehung zu den vorangehenden Punkten.

1. Die Dimension des Risikos hängt vor allem von dem Werte des Gegenstandes, der unter das Risiko fällt, und von der Dauer des Risikos selbst ab. Zum Beispiel vom Werte des Schiffes und der Dauer der Reise im Falle einer

¹⁾ Betreffend die Anwendung eines solchen mathematischen Begriffes für die Ökonomie vgl. Dimensions of economic quantities, in PALGRAVE: Dict. of. pol. ec.

Transportversicherung; darin liegt dann die größere oder geringere Wahrscheinlichkeit des Risikos. Das technische Element, von den eben genannten verschieden, leitet sich aus der Berechenbarkeit der Wahrscheinlichkeit des Risikos und seiner Veränderlichkeit her und ist grundlegend für die Versicherungsunternehmungen. Das Gesagte reicht aus, ohne daß man auf die konkreten Komplikationen eingehen müßte, die von dem Wechsel der verschiedenen Risiken desselben Gegenstandes abhängen.

Um sagen zu können, daß ein Risiko größer oder kleiner ist als ein anderes (oder ob man es bei einem bestimmten Vorgehen vermindern oder vermehren könne), genügt es, in ausreichender Weise den Wert des Gegenstandes, die Dauer und die Wahrscheinlichkeit in Rechnung zu stellen. In concreto hat man auch noch die Berechenbarkeit der Wahrscheinlichkeit in Betracht zu ziehen, die ein Element darstellt, das mit den eben aufgezählten nicht homogen ist. Um es homogen zu gestalten, ist es nötig, andere Begriffe einzuführen, wie es jene für die Theorie der Reserven der Versicherungsinstitute sind.

2. Man kann also das Risiko vermindern, indem man den Wert des Gegenstandes vermindert, der dem Risiko ausgesetzt ist, oder die Dauer oder die Wahrscheinlichkeit. Verschieden davon ist, wie erwähnt, die Einschränkung des Bereiches der Veränderungen der Wahrscheinlichkeit.

3. Man kann die Risiken und die Verluste in bezug auf den Gegenstand (und die Dauer) kompensieren, geradeso, wie wenn man zwei verschiedenartige Kulturen anlegt, deren eine Vorteil von dem Regen hat, der der anderen schadet. Oder, wie wenn man die Produktion vertikal ausdehnt, derart, daß der niedrigere Preis des Produktes einer Phase durch die niedrigeren Kosten der folgenden Phase kompensiert ist. Oder es können die Risiken in bezug auf die Wahrscheinlichkeit kompensiert werden in der Weise, daß die Wahrscheinlichkeit des einen mit dem Wachsen des anderen abnimmt, wie es die Versicherungsgesellschaften zu tun pflegen, die Leibrenten mit Polizzen für den Todesfall verbinden, um mit dem Risiko günstige Ereignisse zu kombinieren, die mit derselben Ursache verbunden, und im Stande sind, jene ungünstigen Momente aufzuwiegen. In diesem Falle eine Sterblichkeit, die größer ist als die vorhergesehene.

Und schließlich ergibt sich mit Rücksicht auf die Berechenbarkeit der Wahrscheinlichkeit des Risikos eine Kompensation, entsprechend dem allbekanntesten Gesetze der großen Zahl für jene Risiken, die genügend unabhängig voneinander sind.

4. Das Risiko kann von Person zu Person aus den verschiedensten Absichten verschoben werden. Man kann versuchen, es dadurch zu verringern, daß es von dem getragen wird, der es so einrichten kann, daß der Verlust weniger leicht eintritt. Man kann es kompensieren, wenn es von jemandem, der es mit einem anderen Risiko verbindet, dessen Wahrscheinlichkeit in umgekehrter Weise wie das erste variiert, übernommen wird. Es kann das Risiko ferner übernommen werden von jemandem, der es in Geld weniger hoch veranschlagt, sei es, weil er seine Größe vermindern kann oder die Verluste auf ein größeres Einkommen verteilen kann, so daß dadurch jene Größe vermindert wird, die wir „relativen Verlust“ nennen können.

Spezielle Betrachtung erfordert der Fall, daß das Risiko von jemandem übernommen wird, der es bei gleichen objektiven Bedingungen subjektiv weniger schwer erachtet. Denn es kann sich z. B. der Fall ergeben, daß zwei Individuen gleich großen Vermögens das Opfer, ein Risiko auf sich zu nehmen, nicht in gleicher Weise einschätzen, obwohl dieses Risiko als solches nach Gegenstand, Dauer, Wahrscheinlichkeit und Berechenbarkeit gleich ist.

5. Die Übernahme des Risikos ist Funktion bestimmter Organe (Individuen oder Kollektiva), das sind die Unternehmer, Spekulanten und Versicherer.

Es ist von Bedeutung, daß jedes dieser Organe in bezug auf das Risiko Funktionen übernimmt, die den beiden anderen eigen sind. Die Versicherungsgesellschaft z. B. sucht das Risiko zu vermindern, indem sie bestimmte Klauseln in den Polizzen vorsieht und die Risiken kompensiert, indem sie diese in geeigneter Weise auswählt, und außerdem den Verlust begrenzt, was ja ihre typische Funktion ist.

So wirkt diese Unternehmung nicht nur im Sinne einer Verminderung der Kosten, sondern auch als Mittel der Kompensation, wenn nicht sogar der Eliminierung des Risikos. So umfaßt jede konkrete Form der Unternehmung, der Spekulation oder Versicherung Elemente der beiden anderen, und zwar gemäß den Kombinationen, die durch die konkreten Bedingungen in den Grenzen des allgemeinen Schemas der komplementären Handlungen bestimmt sind.

Abschließend kann man das objektive Maß des Risikos in acht Arten behandeln, entsprechend den Kombinationen der zwei Serien der Elemente A und B.

	A: Gegenstand	Dauer	Wahrscheinlichkeit	Berechenbarkeit
Verminderung	1	2	3	4
B:				
Kompensation	5	6	7	8

Außerdem kann man vom subjektiven Gesichtspunkt aus den absoluten und relativen Verlust durch Kombination der Risikogegenstände nach dem Gesetz der großen Zahl und durch ihre Verteilung auf eine Masse größerer Einkommen vermindern.

III. Voraussetzungen für die Behandlung des Unternehmergewinnes

Bevor wir nun an die Diskussion dieser verschiedenen theoretischen Annahmen schreiten, ist es nötig, zwei einleitende Beobachtungen zu formulieren.

Es ist ein Fehler, die formale Identität zwischen den Maßeinheiten der verschiedenen Faktoren der Produktion erreichen zu wollen. Insbesondere scheint jene Ansicht nicht gerechtfertigt, nach der den verschiedenen Quantitäten die gleichen Dimensionen zugelegt werden sollten, in denen man die verschiedenen Produktionsfaktoren mißt, und zwar zu dem Zwecke, diese wie die Addenden einer Summe, die dann das Ergebnis der produktiven Tätigkeit darstellt, präzise summieren zu können. Der Zusammenhang, der die verschiedenen Elemente der Produktion verbindet, kann nicht die Zusammensetzung einer Summe aufweisen, sondern sich nur als Resultat einer Multiplikation darstellen. So ist es zum Beispiel unmittelbar deutlich, daß die Zeit, die der Produktionsprozeß braucht (diese hat richtigerweise den Platz des traditionellen Faktors Kapital einzunehmen), nicht als etwas angenommen werden kann, das sich der Arbeit hinzufügt, sondern als ein Faktor, der die Arbeit selbst multipliziert. Man kann sie auch (was für unsere Frage gleichgültig ist) als Divisor aufstellen, der dazu dient, das Produkt in Rücksicht auf das notwendige Warten zwischen dem Moment der auf das Produkt gemachten Arbeitsaufwendung und dem des Konsums zu skontieren.

Dieselbe Überlegung ist in Betreff der Übernahme des Risikos anzustellen, das der Tätigkeit des Unternehmers korrespondiert. Das Risiko muß als ein Element angesehen werden, welches das Produkt, gemäß einer Überlegung, die abhängig ist von objektiven und subjektiven Momenten, entwertet und daher eine Dimension für die Kosten des Produktes und nicht ein Element der Kosten darstellt analog dem Lohne der Arbeit oder der Verwendung eines konkreten Faktors,

z. B. Boden. PIGOU geht auf die Dauer des Risikos zurück, um ein Element, das formal der Dauer des Wartens analog ist, festzustellen; dieses Zurückgehen auf die Dauer ist zwar in sich selbst gerechtfertigt, wäre aber unrichtig, wenn man es anwenden würde, um für das Risiko und das Warten ein Element zu haben, das geeignet ist, mit der Arbeit summiert zu werden. In dieser Art verhüllt man (aber man klärt nicht) die Probleme der Produktion und Verteilung, insofern man durch eine formale Vereinfachung in der Struktur der Produktionsfaktoren zu dem falschen Resultat gelangt, Maße der Produktionsfaktoren einzuführen, die ohne klare und unmittelbare Bedeutung für jene natürlichen Maße sind, die der Technik der Produktion entsprechen.

In der Tat darf man die Zeit, welche die Arbeit dauert und die für die Arbeit unter bestimmten Bedingungen ein uniformes Maß mit qualitativer Vergleichbarkeit bietet, nicht mit der Dauer des Produktionsprozesses verwechseln. Dieser umfaßt die ganze Dauer bis zum Endpunkt des Konsums; doch hier bedeutet die Dauer eine andere Dimension, das ist eine Quantität, die mit ersterer multipliziert und nicht summiert wird; denn sie ist in Rücksicht auf diese heterogen, wenn sie auch selbst in Zeitbegriffen ausgedrückt wird. Das erscheint jedem klar, der bedenkt, daß die Zeit, die die Arbeit dauert, die Quantität der Arbeit mißt, während die Zeit, die der Produktionsprozeß dauert, die Quantität des Wartens mißt, die nötig ist, damit jene Quantität Arbeit sich schließlich in ein unmittelbares Verbrauchsgut umwandle. Die gleichen Überlegungen sind anzustellen in bezug auf das Risiko, das zwar auch ein Element der Kosten ist, das man aber dennoch nur als ulteriores Faktor (im arithmetischen Sinne) messen kann, das ist als Multiplikator der Kosten, die sich aus Arbeit und Warten zusammensetzen. Es zeigt sich also, daß das Risiko ein Element ist, das in direkter Funktion der Arbeitsmenge variiert, so daß man es nicht unabhängig von der Arbeitsmenge, die auf die Produktion verwendet wurde, messen kann.

Die zweite Beobachtung ist von wesentlicher Bedeutung. Nach der allgemeinen Annahme, die implizite statischer Natur ist, ist der Profit ein materieller Bestandteil des Produktes. In Wirklichkeit, in der dynamischen Wirtschaft ist der Profit oft etwas mehr als ein Teil des Produktes, der dem Unternehmer zufällt, da er mindestens zum Teil aus einer Antizipation eines zukünftigen Produktes resultiert. Das wird unmittelbar deutlich in dem Fall eines Aktienhändlers, der in einer bestimmten Periode einen bestimmten Gewinn infolge der höheren Schätzungen jener Papiere, die er erworben hat, realisiert; aber dasselbe trifft auch in unzähligen anderen Fällen zu. Diese Aussage kann in dem Sinne generalisiert werden, daß der Gegenstand der Verteilung (wenn man die Phänomene einer fortschreitenden Wirtschaft exakt behandeln will) nicht nur in Bezug auf den Profit, sondern auch für die andern Einkommensarten, aus zukünftigen Werten bestehen kann. Und ein wesentlicher Zweig der Theorie des Profits hat zu zeigen, wie das zukünftige Produkt, für das in der ökonomischen Aktivität bereits die wirtschaftlichen Grundlagen gegeben sind, sich auf die verschiedenen tatsächlichen Einkommen aufteilt. Diese Überlegung steht in Zusammenhang mit der sogenannten Theorie der immateriellen Reichtümer: Erfindungen, Patente usw., doch kann hier bei der Kürze der Darstellung nicht weiter darauf eingegangen werden.

Es ist nicht richtig, daß jedes Gut und noch weniger jeder Wert das Ergebnis eines Produktionsaktes ist. Nur in der Statik ist die Gleichung richtig: Summe der Produktionsfaktoren = Produkt.

In einer dynamischen und fortschreitenden Wirtschaft ist das Resultat der ökonomischen Aktivität etwas, das über das Produkt hinausgeht, so wie es bei Annahme einer regressiven Wirtschaft hinter dem Produkt zurückbleiben

könnte. Es genügt, an eine Vermehrung der Bedürfnisse, die eine Vermehrung des Gesamt- und Grenznutzens der Güter, unabhängig von jedem Produktionsakt oder jeder Spartätigkeit zur Folge hat, zu denken, um das Beispiel einer solchen Möglichkeit vor Augen zu haben, die von anderen, nicht in Zusammenhang mit der Produktion stehenden Phänomenen, in engerer Weise abhängen kann.

IV. Der Unternehmergewinn in Statik und Dynamik

Die Theorie des Profits muß sich folgende zwei Fragen vorlegen: Welches ist der Strom des Reichtums, von dem der Profit abzweigt, und welches sind die Bedingungen, denen zufolge die Konkurrenz der Unternehmer nicht dazu gelangt, diesen Teil des Reichtumsstromes, der den Profit darstellt, zugunsten der anderen Einkommen zu eliminieren. In derselben Weise werden in der Theorie die anderen Faktoren der Produktion und die anderen Einkommen behandelt. Hiebei geben die Notwendigkeit des Lebensunterhalts der Arbeiter oder das psychische Arbeitsleid, den Grund und das allgemeine Maß des Lohnes, die verschiedene Wertschätzung näher- oder ferngelegener Genüsse und die abnehmende Produktivität der sukzessiven Investitionen in den vorhandenen Grund und Boden das Maß des Zinses und der Grundrente an. Für den Profit nun ist dieses Element die Prämie für das Risiko der Produktion, verstanden als Verminderung des Preises eines Zukunftsgutes und somit nicht nur in der Zukunft liegend, sondern auch ungewiß. Auch die Versicherung oder Selbstversicherung kann nicht in jedem Falle, besonders nicht in einer dynamischen Wirtschaft, dieses Moment eliminieren. Man kann, zurückgehend auf das Theorem BERNOULLIS, zeigen, daß die Wertschätzung eines Erfolges um so geringer ist, je größer die möglichen Verluste sind. Das ergibt sich auch als unmittelbare Konsequenz des abnehmenden Grenznutzens des Geldes und als mittelbare Folge des allgemeinen Prinzips des in Rücksicht auf die Menge der Konsum- und Produktivgüter abnehmenden Grenznutzens.

Sofern die Risiken unter ökonomisch entsprechenden Bedingungen einer Versicherung zugänglich sind, ist dies die ökonomische Grundlage der Versicherung. Sofern aber die Risiken keiner Versicherung zugänglich sind, ist dies die Grundlage des Profits.

Der Unternehmergewinn ist somit weder ein Ausbeutungs- noch ein Residualeinkommen. Er ist kein Einkommen, das sich aus Ausbeutung herleitet, weil der erhoffte Unternehmergewinn die Bedingung ist, daß eine Produktion, die sonst unterblieben wäre, in bestimmter Weise unternommen wird. Der Unternehmergewinn ist kein Residualeinkommen, da er, weit entfernt aus einer einfachen Differenz zwischen dem Gesamtprodukt, — das unabhängig vom Prozeß, durch den sich der Profit bildet, bestimmt ist, — und den anderen Einkommen, — die ebenfalls als unabhängig vom Prozeß der Unternehmergewinnbildung anzusehen sind, — zu resultieren, im Gegenteil zusammen mit den anderen Einkommen und dem Produkt durch jene Bedingungen determiniert ist, die das in jedem konkreten Augenblick bestimmte ökonomische System bilden.

Das ist in Kürze die Stellung des Problems des Unternehmergewinnes auf Grund der subjektiven Bedingungen, die, sowie die analogen Problemstellungen für die anderen Einkommen, eine lange Kette von Folgerungen ableiten läßt¹⁾.

¹⁾ Wenn man die allgemeine und begründete Voraussetzung annimmt, daß die Kurve des Nutzens gegen die Koordinatenachsen konvex ist, muß die Prämie für Übernahme des Risikos um so größer sein, je geringer das Individual-einkommen ist.

Aber das reicht nicht aus, um eine allgemeine Lösung des Problems zu geben, für die es notwendig ist, daß jene objektiven Bedingungen klargestellt werden, durch die der Unternehmergewinn ins Dasein tritt.

Eine Untersuchung in dieser Richtung führt uns dazu, systematisch die dynamischen Formen der ökonomischen Gesellschaft darzustellen. Wir sagen Formen, um nicht in den alten Fehler zu verfallen, die Ursachen des Unternehmergewinnes zu untersuchen. Diese Ursachen sind unabsehbar, da sie durch alle Phänomene des ökonomischen Systems und besonders durch jene, die dem System den Charakter eines dynamischen verleihen, bestimmt sind. Ihre Erforschung kann historische Bedeutung in Rücksicht auf eine bestimmte Lage des ökonomischen Systems haben, aber sie kann nicht zu einer allgemeinen Theorie führen. Im Gegensatz dazu ist das Studium der dynamischen Formen genügend fortgeschritten, um uns zu gestatten, ein einfaches theoretisches Bild zu entwerfen, in welchem die schon erwähnten psychologischen Überlegungen Platz finden können.

Es können die allgemeinen Veränderungen unterschieden werden, je nachdem sie Veränderungen innerhalb langer Perioden oder zyklische Schwankungen oder kurze Oszillationen sind. Jedes ökonomische System ist in jedem Augenblicke diesen drei Bewegungsserien unterworfen, die (es ist gut, das gleich hier zu bemerken) im Verhältnis der Interdependenz stehen, wodurch nicht nur die kürzeren Perioden von den weniger kurzen bestimmt sind, sondern auch jene auf diese bestimmenden Einfluß haben.

Wenn wir den konkreten Fall einer fortschreitenden Wirtschaft ins Auge fassen, ist das Nationaleinkommen so wenig eine konstante Größe, daß es nicht identisch mit der Masse der konsumbereiten Güter während einer bestimmten Zeitperiode ist. Die Produktion ist immer so eingerichtet, daß sie die Konsumgüter nicht nach der bereits bestehenden Art der Produktion reproduziert, sondern sie ändert sich fortwährend in ihren Direktiven gemäß neuen Formen der Technik und ökonomischer Organisation, selbstverständlich auch im Verhältnis zu den qualitativen und quantitativen Veränderungen der Produktionsfaktoren, der Bedürfnisse und der Kurve der Verteilung des Einkommens.

Wenn wir insbesondere die Unternehmer im weiteren Sinne des Wortes (das sind jene, die dynamische Funktionen ausüben) betrachten, ergibt sich daraus noch nicht, daß jeder ökonomische Fortschritt sich in größere Unternehmergewinne umsetzt. Schon infolge der Konkurrenz der Unternehmer fließt ein Teil, und in der Tat der größere, jedenfalls den anderen Einkommen zu, die das Nationaleinkommen zusammensetzen; als Profit wird sich nur jener Teil ergeben, der dem Grenzeinkommen des Faktors Unternehmer entspricht.

Wir sehen von Monopolstellungen, die man nicht weiter zu behandeln braucht, da sie schon seit langer Zeit von der reinen Theorie in entsprechender Weise erörtert wurden, ab. Nehmen wir an, daß die Unternehmerfunktion auch deshalb der Konkurrenz unterworfen sei, weil jeder sich in einen Unternehmer verwandeln kann und so seinen Anteil an den dynamischen Funktionen der Gesellschaft vermehrt, indem er Aktionär wird, dauerhafte Güter erwirbt usw. Dann ergibt sich daraus, daß das ganze Mehrprodukt unter die andern Faktoren verteilt wird, nur jenes Minimum ausgenommen, das das Grenzerfordernis darstellt, um ein entsprechendes Angebot des Faktors Unternehmer aufrechtzuerhalten.

Diese Kosten nun (das ist das eben besprochene Grenzerfordernis) sind in zwei Teile zu trennen in dem Sinne, daß sie aus einem objektiven Teile und einer subjektiven Überschätzung dieses Teiles bestehen. Der objektive Teil ist gegeben durch die zu erwartenden Verluste; das subjektive Höherwerten resultiert aus der größeren hedonistischen Bedeutung, die bei gleichem objektiven Ausmaß eventuelle Verluste gegenüber eventuellen Gewinnen haben.

Schließlich ist noch das Augenmerk darauf zu richten, daß die Größe, welche man allgemein als Profit betrachtet, nicht der ex post festgestellte Profit abzüglich aller Verluste ist, sondern nur der veranschlagte Profit, der ja jene Verluste in Rechnung gestellt werden, die von den gleichen Wirtschaftssubjekten, die vor einer gewöhnlich nicht allzu langen Zeit Gewinne erzielten, getragen wurden. Auch in der Praxis kann man es nicht anders machen. Die Theorie des Profits muß daran erinnern, daß wenigstens ein Teil dessen, was man Profit (Unternehmergewinn) nennt, auch vom objektiven und sozialen Gesichtspunkt aus jenen Verlusten entspricht, die in den Statistiken der Unternehmungen „ohne Gewinn“, wie man sich ausdrückt (das ist zum Teil wenigstens auch ohne Zins), in den Statistiken der Kapitalreduktionen, der Liquidationen und Konkurse erscheinen.

V. Die wirtschaftlichen Zyklen und die Unternehmer

Die Antwort auf die Frage: In welcher Weise variieren die Unternehmergewinne mit den Wandlungen der wirtschaftlichen Zyklen, ist viel umfassender, als man sie für gewöhnlich hält, wenn man die Phase des Aufschwunges ohne weiteres als die Zeit hoher Gewinne bezeichnet und die der Depression als die Zeit geringer.

Vor allem sind die langen Perioden steigender und fallender Preise von den kurzen Wechsellagen zu unterscheiden. Wenn wir die Frage für die langen Perioden stellen, so ist es wahrscheinlich, daß die Unternehmergewinne in der ersten Periode größer sind als in der zweiten, weil die Löhne in der Gleichgewichtslage der ersten Periode geringer und in der zweiten Periode höher sind. Das gilt sowohl für den Profitsatz als auch für die Summe der Unternehmergewinne.

Hat man hingegen die Zyklen von geringerer Dauer im Auge, so ist es erforderlich, zwischen kalkulierten und realisierten Gewinnen zu unterscheiden. Es ist bekannt, daß man in der Aufschwungsperiode viele voraussichtliche Einnahmen überschätzt, in der absteigenden Periode unterschätzt. Wenn man versucht, diese systematischen Fehler zu korrigieren, so verliert der Gegensatz zwischen hohem und niederem Gewinn viel von seiner Bedeutung. Viele der sogenannten Profite, die während der Prosperität verteilt werden, stellen sich nachher als Teile des Kapitaless und nicht des Einkommens heraus. Sowie auch manche Unternehmungen während der Depression den Anschein erwecken, kein Einkommen abzuwerfen, weil sie vorhergehende Verluste wieder gutmachen oder latente Reserven aufhäufen. Mit anderen Worten: Sie werfen wahre und echte Profite ab, auch wenn sie es anscheinend nicht tun.

Wer also die Masse des Nationaleinkommens ins Auge faßt, darf nicht übersehen, daß das Phänomen der Zyklen im Verhältnis zur progressiven Phase der Wirtschaft nur sekundär ist. Das Nationaleinkommen weist also die Tendenz auf, in der absteigenden Phase größer als in der vorangegangenen aufsteigenden zu sein.

Sicher ist in der Periode des Abstieges ein Teil der Produktionsfaktoren unbeschäftigt: Arbeitslosigkeit und Beschränkung der Arbeit auf der einen Seite, stillstehende oder schwachbeschäftigte Unternehmungen auf der anderen.

Aber — auch wenn wir von der Tatsache, daß in dieser Phase die Leitung der Produktion viel sorgfältiger ist als in der vorangegangenen, absehen — gestatten die bisherigen Beobachtungen in bezug auf den dynamischen Charakter des ökonomischen Systems die Annahme, daß die Masse der Produktion in der absteigenden Periode nicht geringer ist als in der vorhergehenden, und zwar deswegen, weil der Grund der Vermehrung der Produktion in Rücksicht auf die Tendenz der Perioden von langer Dauer ein primäres Phänomen ist und die Verminderung (im Zusammenhang mit der Phase des Zyklus) ein sekundäres. Sicher sind die Löhne in dieser Phase, wenn man sie als Kosten der Arbeit betrachtet, also vom Standpunkt des Unternehmers, der sie zahlt, höher, während sie geringer oder auch höher sein können, wenn man sie vom Gesichtspunkt des Arbeiters ansieht als Tageslohn oder mittleren Lohn (in Rücksicht auf die ganze oder teilweise Arbeitslosigkeit). Sie sind höher, weil die Verminderung der Preise normalerweise nicht von einer entsprechenden Verminderung der Stundenlöhne begleitet ist. Aber die Differenz zwischen Totaleinkommen und Löhnen resultiert aus zwei Kurven, von denen jene der Löhne nicht eine konstante Beziehung zu denen des Gesamteinkommens hat. Man kann daher nicht mit Bestimmtheit sagen, ob der Profit, der die Differenz zwischen der einen und der anderen darstellt, die Tendenz hat, in konstantem Maße zu steigen oder zu fallen. Und das um so weniger, da keinerlei Sicherheit besteht, daß von Ort zu Ort, von einem Zyklus zum anderen, eine Konstanz dieser Phänomene besteht.

Die Überlegungen, die man schließlich auf Grund der die Akkumulation betreffenden Daten, anstellen kann, dienen nicht viel zur Klärung dieser Frage. Auch wenn wir davon absehen, daß weder die Ersparnisse nur vom Profit stammen noch der Zusammenhang zwischen Profit und Ersparung, und Profit und Nichtsparen in den verschiedenen ökonomischen Phasen genügend aufgeheilt ist, ist es zweifelhaft, ob den verschiedenen Formen der Akkumulation, die in den beiden Phasen vorherrschen, ein verschiedenes Gesamtausmaß entspricht. Das verschiedene Maß und die verschiedene Entwicklung der Preise lassen die Akkumulation in der ersten Phase viel größer und in der zweiten viel geringer, als sie in Wirklichkeit ist, erscheinen. Aber dieser Anschein kann irreführen. Wenn wir diese Korrektur ausführen und noch manche andere, die der Kürze wegen nicht erwähnt werden kann, ist es nicht unbedingt sicher, daß die aufsteigende Phase mehr Ersparungen als die absteigende aufweist.

Diese Beobachtungen in bezug auf das Sparen führen uns zu einer Einsicht allgemeinen Charakters: daß die Periode der Depression größere Verschiedenheiten aufweist als die des Aufschwunges. Was die zweite Phase im Verhältnis zur ersten charakterisiert, ist die Tatsache, daß die Höhe des Profits in der zweiten Periode von Industrie zu Industrie und innerhalb derselben Industrie von einer Unternehmung zur anderen mehr variiert. Und noch allgemeiner (angenommen, daß dieses Moment auch für die Löhne gilt): Es ist wahrscheinlich die Depression die Phase der Differenziation zwischen den verschiedenen Individuen in allen sozialen Schichten bis zu dem Grade, der, wie allgemein bekannt, zum Beispiel für die Unternehmer, zu einer wirklichen Selektion führt.

VI. Allgemeine Schlußbetrachtungen

In wenigen ökonomischen Problemen ist die Verschiedenheit der Phänomene nach Raum und Zeit, nach langen und kurzen Perioden so stark wie hier, so daß allgemeine Formeln, die ins Detail gehen, ausgeschlossen sind. Der Profit ist der augenscheinlichste Ausdruck des dynamischen Charakters der Wirtschaft.

Es ist daher besonders schwierig, jene Formel zu finden, die zutrifft, sobald bei dem Phänomen die statischen Züge vorwalten, aber auch den historischen Feststellungen möglichst nahekommt, in denen einfach die Tatsachen so dargestellt sind, wie sie sich im einzelnen und im fortwährenden Wechsel gestalten.

1. Die Höhe des Profits ist eine Funktion der Schnelligkeit, mit der sich die soziale Dynamik entwickelt. Auch die relativ sekundären dynamischen Momente, wie die zyklischen Oszillationen und die Geldkrisen, haben gerade dieser ihrer dynamischen Natur wegen höchste Bedeutung in der Bestimmung der äußerst variablen Höhe des Profits.

2. Die Höhe des Profits kann keineswegs dadurch bestimmt werden, daß man auf die einfache Annahme einer Statik zurückgreift, wie es in bezug auf die anderen Einkommen zweckmäßigerweise geschehen kann.

3. Wenn wir, insbesondere aus pädagogischen Gründen, das bisherige Schema der Kostentheorie aufrechterhalten wollen, müssen wir zu den Arbeitskosten und zu den natürlichen im Knappheitsverhältnis stehenden Bedingungen der Produktion, und zwar nicht als Addenden, sondern als Multiplikator zugleich mit dem Zinssatz auch den entsprechenden Satz des Profits des Grenzünternehmers hinzufügen.

4. Nicht nur das objektive Maß des Risikos ist für die verschiedenen Unternehmer verschieden, sondern auch ihr psychischer Koeffizient variiert nach der verschiedenen Größe des Reichtums des Unternehmers, der verschiedenen individuellen Gestaltung der Nutzenkurve usw.

5. Die monopolistischen oder quasimonopolistischen Momente stellen nicht den Grund des Profits dar, sondern tragen nur, mehr oder minder vorübergehend, mehr oder minder intensiv, zur konkreten Gestaltung der Profite bei.

6. Das subjektive Element der Kosten für die Übernahme des Risikos ist eine der Ursachen der abnehmenden Kosten ebenso wie das Wachsen der Dimensionen der Unternehmung neben den vielen anderen, vorherrschend objektiven, Ursachen. Die Vergrößerung der Unternehmungen und die Vereinigung von verschiedenen Unternehmungen, sei es in horizontalem oder vertikalem Sinne, führen vielfach dahin, bestimmte Risiken auszuschalten, die mit den Verkaufs- und Einkaufspreisen verbunden sind, und haben die Tendenz, das hier liegende Zufallsmoment zu verringern gemäß dem bekannten Gesetz der zufälligen Irrtümer. Aber die Erweiterungen der Unternehmungen verringern ebenso die subjektiven Einheitskosten der nicht zu eliminierenden Risiken.

7. Es besteht eine wahre Konkurrenz zwischen den Versicherungen und der Übernahme des Risikos von seiten der Unternehmer. Es bestehen (wie man sagen kann) keine Risiken, die ganz und gar versicherbar sind, und keine, die absolut von jeder Versicherung ausgeschlossen sind. Gemäß den verschiedenen Fällen, Momenten und Individuen ist es für einige vorteilhafter, die Versicherungsprämie zu zahlen, für andere, dem Unternehmer den Profit zu geben, für andere, das Risiko auf eigene Rechnung zu nehmen, schließlich das Risiko für andere zu übernehmen und in diesem Falle als Versicherer und Unternehmer zu fungieren. Das einzige exakte Kriterium, um das Risiko, das versichert werden muß, von dem zu unterscheiden, das nicht versichert werden muß, ist die Konkurrenz zwischen Profit und Prämie, die ihrerseits, neben anderen Momenten, die damit verbunden sind, nach Maßgabe der gewohnten Bindungen der Interdependenz, den Profitsatz und die Höhe der Prämie und damit, wer Unternehmer und wer Versicherer sein muß, bestimmt.

8. Man sagt mit Recht, daß die wirtschaftliche Spekulation eine Form der Versicherung sei. Es ist nun die nahe Verwandtschaft zwischen den großen Wert- und Warenbörsen und den großen Komplexen der Versicherungsinstitute aufzuzeigen. Die berufsmäßige Spekulation übernimmt die Funktion der Versicherung gegen die Schwankungen der Preise. Die Risiken, akkumuliert und kompensiert durch die Tätigkeit der Spekulation, sind nicht nur objektiv verringert, sondern darüber hinaus auch in ihrem subjektiven Moment, und zwar durch die Tatsache, daß sie durch die Operationen eines ausgebildeten Spekulationsmarktes von seiten der sukzessiven Übernehmer durch aufeinanderfolgende Deckungsoperationen ohne Begrenzung geteilt und unterteilt werden können.

Aber die Eliminierung des Risikos für den Unternehmer, der sich deckt, indem er sich der Spekulation zuwendet, hat verschiedene wirtschaftliche Bedeutung.

Es ist bekannt, daß die gewöhnliche Versicherung verschiedene Folgen hat im Vergleich zu einer einfachen Eliminierung des objektiven Risikos, die man durch präventive Aufteilung nach einem kompliziert errechneten Maße unter alle diejenigen bewerkstelligt, die diesem Risiko ausgesetzt sind. Man weist vielfach auf jene größere Frequenz der Unfälle hin, die auf die geringere Wachsamkeit des Versicherten infolge der Versicherung zurückgeht. Auch in der versichernden Spekulation findet sich in Rücksicht auf das subjektive Risiko ein Element, das man mit diesem allgemeinen Übelstand der Versicherung in Vergleich bringen kann. Die Inanspruchnahme der Spekulation, die wir versichernd bezeichneten, kann in der Tat eine Konsolidierung der unvollständigen Bedingungen der Produktion bedeuten, soweit sie nicht den realen quantitativen Beziehungen entspricht, die ausgedrückt sind durch jene Veränderungen der Preise, gegen die man sich decken will, wenn man sich an den Spekulationsmarkt wendet. Indem so für die Unternehmer die Folgen dieser Veränderungen eliminiert werden, eliminiert man auch die günstige Folge, nämlich die leitenden Kriterien für die Produktion, die durch die Variationen der Preise während des Produktionsprozesses gegeben sind.

9. Es bestehen zwei Systeme der ökonomischen Theorie, die in Gegensatz zueinander stehen. Nach dem ersten ist die theoretische Ökonomie eine Theorie des Gleichgewichtes und die Dynamik bedeutet eine Störung. Nach dem zweiten System ist die ökonomische Theorie dynamische Theorie und die Probleme des Gleichgewichtes sind Spezialfälle im Studium der dynamischen Theorie. Die Überlegungen in bezug auf den Profit, die wir mehr angedeutet als entwickelt haben, zielen darauf, klar zu zeigen, wie von diesem zweiten Gesichtspunkt aus nutzbringende Untersuchungen geführt werden können und das insbesondere dann, wenn es sich um Vervollständigung von Lösungen handelt, die man erhalten hat, wenn man dem ersten System folgte, dem die unleugbaren Fortschritte der theoretischen Ökonomie in den letzten Dezennien vor dem Krieg eine starke und vielleicht etwas überschätzte Vorrangstellung in der wissenschaftlichen Forschung und Lehrtätigkeit eingeräumt haben.

Das Anglo-amerikanische Recht und die Wirtschaftstheorie¹⁾

Von

John R. Commons

Professor an der University of Wisconsin, Wisconsin

Die historische Entwicklung des anglo-amerikanischen "Common law" hat eine Masse von Rechtsfällen hervorgebracht, die als Material für die experimentelle Prüfung der individualistischen und historischen Wirtschaftstheorien dienen können. Die Berichte, im besonderen die amerikanischen, enthalten eine Feststellung der Tatsachen, wie sie in der Untersuchung gefunden wurden, die Majoritäts- und Minoritätsmeinungen der höheren Gerichte und in vielen Fällen die Argumente der Anwälte für Kläger und Geklagte. Sie gehen in England über einen Zeitraum von sechshundert Jahren zurück und sind in Amerika aufgenommen in die Berichte der Obersten Gerichtshöfe der 48 Staaten, des Federal Supreme Court, und mehrerer unterer Staats- und Bundesgerichtshöfe.

Am einfachsten kann das Experiment mit dieser Masse von Berichten mit der Debatte zwischen MENGER und SCHMOLLER über Methodologie begonnen werden²⁾. MENGER stellte zur Zeit dieser Debatte extreme individualistische Annahmen auf und suchte, in Analogie zur Naturwissenschaft, aus allen sozialen Phänomenen den einfachsten typischen Zug und die einfachste typische Relation herauszuheben, auf denen eine „exakte“ Wirtschaftswissenschaft errichtet werden sollte. Ihre typischen Züge waren Eigennutz und Nützlichkeit und ihre typische Relation war die zwischen der Quantität nützlicher, von einem Individuum benötigter Güter (Bedarf) und der Quantität solcher Güter an bestimmter Zeit und Stelle unter der Verfügung des Individuums (die verfügbaren Güterquantitäten). Diese typische Relation gab ihm den Unterschied von ökonomischen und nicht ökonomischen Gütern, einen Unterschied, den wir einfach als das Knappheitsverhältnis bezeichnen können. Die Wirtschaftslehre wurde die exakte Wissenschaft von der Knappheit.

SCHMOLLER behauptete, diese Abstraktion des Eigennutzens setze ein schattenhaftes Phantom, einen imaginären Robinson Crusoe, an die Stelle der komplexen historischen, sozialen, rechtlichen und wirtschaftlichen Züge und Verhältnisse, die nötig sind, um die Wahrheiten der politischen Ökonomie zu enthüllen. Er gab zu, daß Abstraktionen nötig seien, um die Wahrheit zu finden, aber er behauptete, daß viele Abstraktionen an Stelle der einen, nicht als exakte Wissenschaft, sondern als Hypothesen, benötigt würden und daß keine einzelne Abstraktion, wie der Eigennutz oder die Knappheit, den Erfordernissen eines so komplexen Gegenstandes wie der Wirtschaftswissenschaft genügen konnte.

¹⁾ Zur Vervollständigung des Bildes der amerikanischen Theorien bietet dieser Beitrag einige Grundgedanken der als "Behaviorism" bezeichneten eigenartigen Betrachtungsweise der Wirtschaft (Anm. des Herausgebers).

²⁾ MENGER, C.: Grundsätze der Volkswirtschaft (1871). Die Methoden der Sozialwissenschaften (1883); Die Irrtümer des Historismus (1884); SCHMOLLER, G.: Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften, Jahrb. für Gesetzg. u. V. (1883).

Aus den Tausenden von Bänden der Entscheidungsberichte im anglo-amerikanischen Common law kann ein Kern herausgearbeitet werden, der sowohl die einzige Formel, die MENGER forderte, als auch die von SCHMOLLER verlangte, mehrere Abstraktionen zusammenfassende, funktionelle Einheit enthält.

Das englische Common law wurde in der kolonialen Zeit nach Amerika gebracht, und seit dem Auftreten der geschriebenen Verfassungen in Amerika, besonders in den letzten fünfzig Jahren, wurden die Entscheidungen und Meinungen der amerikanischen Obersten Gerichtshöfe reich an ökonomischen wie an juristischen Theorien; denn diese Gerichte ergehen sich in ausführlichen Diskussionen wirtschaftlicher und juristischer Probleme in den Majoritäts- und Minoritätsmeinungen der Richter, wenn sie die Verfassungen in Punkten interpretieren, von denen man glaubt, sie seien im Konflikt mit dem Gesetzesrechte der Legislativen und des Kongresses.

Die geschriebenen Verfassungen übernehmen das englische Common law ausdrücklich in der Form der "bills of rights" und der Forderung des "Due Process of law". Ferner kann unter dem amerikanischen System der geschriebenen Verfassungen selbst gegen den Souverän als Beamten, der ein angeblich verfassungswidriges Gesetz durchführt, auf Klage eines Bürgers ein Verfahren vor dem Obersten Gerichtshof geführt werden. Dies folgt aus der Tatsache, daß Amendments zur Bundesverfassung der Bundesregierung (5. Amendment) und der Staatsregierung (14. Amendment) verbieten, Leben, Freiheit oder Eigentum ohne Due Process of law zu nehmen oder irgendeiner Person den gleichen Schutz durch das Recht zu verweigern; d. h., das Souveränitätsverhältnis zwischen Staatsbeamten und Staatsbürgern wird vor das gleiche Gericht gebracht, welches über die ökonomischen Beziehungen zwischen Staatsbürgern entscheidet. Diese Gewalt, Akte des Kongresses und der Staatslegislativen auf Klage eines privaten Bürgers zu vernichten oder die Bundesverfassung und die legislativen Akte des Kongresses und der Staaten rechtskräftig zu interpretieren, und die Kontrolle über alle unteren Gerichtshöfe machen den Federal Supreme Court zum effektiven Souverän der Vereinigten Staaten.

Diese souveräne Autorität des Bundesgerichtes bringt es mit sich, daß vom Standpunkt einer Wirtschaftstheorie, die der Denkmethode des Common law folgt, die essentiellen Elemente, welche die historische Schule der Wirtschaftswissenschaft zugrunde legen wollte, tatsächlich in den Entscheidungen und Meinungen des amerikanischen Obersten Gerichtshofes enthalten sind¹⁾. Due Process of law umfaßt den historischen Prozeß, der bis auf die Magna Charta von 1215 zurückgeht, und schließt so die gesamte Entwicklung von Brauch, Common law, Gesetzes- und Verfassungsrecht in England und Amerika für sieben Jahrhunderte ein. Dieser historische Prozeß läßt sich auflösen in die Entwicklung der zwei juristisch-ökonomischen Begriffe von Freiheit und Eigentum. Freiheit wird jetzt vom amerikanischen Obersten Gerichtshof definiert als die ökonomische Freiheit einer Person, ein Gewerbe, einen Beruf oder ein Geschäft in ihrem eigenen Interesse auszuüben; und Eigentum wird definiert nicht nur als ein physisches Gut, sondern auch als der Tauschwert von solchen Gütern und von Profiten, Löhnen, Renten, Krediten, Geld, Aktien, Obligationen, die ein Individuum besitzt oder zu besitzen erwartet, ja selbst des gesamten Geschäftes von Korporationen und Gesellschaften, an denen das Individuum teilnimmt oder teilzunehmen erwartet, indem es seine ökonomische Freiheit ausübt und seine Interessen verfolgt. Kurz, die drei Begriffe von Freiheit, Eigentum und

¹⁾ Wie ersichtlich, ist dies ein Gegenstück zu dem Werke RUDOLF STAMMLERS, MAX WEBERS und KARL DIEHLS.

Due Process of law werden vom Obersten Gerichtshof so definiert, daß sie jeden Faktor einschließen, den die individualistischen und historischen Schulen als notwendig für eine vollständige Theorie der politischen Ökonomie aufgestellt haben. Einer von ihnen, Knappheit, ist Mengers typische Grundbeziehung der Wirtschaftswissenschaft. Die anderen sind Geschichte, Brauch, Recht und Ethik.

Die einzige abstrakte Formel — nicht „exakte Wissenschaft“, sondern Betrachtungseinheit —, die aus den Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes so abgeleitet werden kann, daß sie alle Elemente der Wirtschaftswissenschaft umschließt, ist die Formel der erwarteten Wiederholung von Transaktionen, die einen Betrieb konstituieren. Tausende von Fällen, die sich mit Transaktionen und Betrieben beschäftigen, werden in den Rechtsbüchern dargestellt und vom Obersten Gerichtshof befolgt oder gestützt; und, das Wichtigste, es sind Berichte von einer Methode experimenteller Forschung in ökonomischen und juristischen Problemen, die bis ins 13. Jahrhundert zurückgeht und nicht nur die historische Entwicklung von ökonomischen Bedingungen und den entsprechenden Gewohnheiten und Gesetzen gibt, sondern auch eine Analyse der ökonomischen und juristischen Beziehungen zwischen einzelnen Bürgern und zwischen den Bürgern und der Gemeinschaft der Nation. Es bedarf nur einer funktionalen Formel, wie es die Formel der Transaktionen und Betriebe ist, um sie auf eine wissenschaftliche Einheit zu bringen.

Transaktionen

Vor allem beginnt jede Verhandlung eines Streitfalles vor Gericht mit drei Personen an Stelle des isolierten Robinson Crusoe: dem Kläger, dem Angeklagten und dem Richter (sei es ein einzelner oder ein Gerichtshof von mehreren Richtern), unterstützt von den Anwälten und vielleicht noch von einer Jury von Bürgern. Der Richter repräsentiert den Brauch und das Recht, das auf den vorliegenden Fall angewendet wird — d. h. er repräsentiert „Due Process of law“ und den gleichen Rechtsschutz. Dies bedeutet, daß Kläger und Angeklagter nicht als Individuen behandelt werden, sondern als Sonderfälle einer typischen Relation, insofern als nach dem Prinzipie des gleichen Rechtsschutzes verlangt wird, daß alle Personen in ähnlichen Relationen gleich behandelt werden sollen und infolgedessen die Kläger und Angeklagten in dieser besonderen Transaktion klassifiziert werden entsprechend ihrer Ähnlichkeit mit allen anderen Klägern und Angeklagten, die ähnliche Streitfälle in ähnlichen Transaktionen hatten. Dies ist die Doktrin der Präzedenz. Die Präzedenz ist eine Klassifikation von Transaktionen zum Zweck gleichen Rechtsschutzes und ist darum eine Einzelheit in den allgemeinen Erfordernissen des Due Process of law.

Hier, gleich am Anfang der Verhandlung vor Gericht, steht ein sehr abstrakter geistiger Prozeß, er ist nicht eine Isolierung des individuellen Eigennutzens oder der Knappheit von anderen Attributen und Relationen der menschlichen Natur, sondern die Abstraktion einer doppelten sozialen Beziehung — der Beziehung von Kläger und Angeklagten in einer ökonomischen Transaktion und der Beziehung jedes einzelnen von ihnen zu einer Staatsgewalt, die durch den Richter die Sanktion einer Rechtsregel für diese besondere Transaktion und alle ähnlichen erzeugt.

Ferner kommen diese Kläger und Angeklagten aus allen möglichen ökonomischen Relationen, mit denen es die Wirtschaftswissenschaft zu tun hat. Diese umfassen Streitfälle zwischen Grundbesitzer und Pächter über Rententransaktionen; zwischen Käufer und Verkäufer über Preis- und Werttransaktionen; zwischen Gläubiger und Schuldner über Zinstransaktionen; zwischen Arbeitgeber

und Arbeitnehmer über Lohntransaktionen; zwischen Kapitalisten und Konsumenten über die Bewertung von Kapital; zwischen Teilhabern an Betrieben; und sie umfassen Hunderte von Fällen mit einem Bürger als Kläger, einem Staatsbeamten als Angeklagten, über Due Process of law, in denen die Gewalt des Souveräns zum Zwangstausch in der Form von Besteuerung oder Einigung oder die Regulierungsgewalt zur Verhandlung steht.

Jeder dieser Typen von Fällen erfordert, daß der Richter sich in eine mehr oder weniger gründliche Diskussion ökonomischer Probleme einläßt, die ihrer ökonomischen Seite nach auf die Kategorien von Preisen und Verhaltensweisen (Price and Practices) reduziert werden können; und das Ziel, dem der Gerichtshof in seiner Stellungnahme zu diesen ökonomischen Transaktionen zustrebt, sind angemessene Preise und angemessene Verhaltensweisen.

Der Richter beurteilt so nicht nur das Privatverhalten von Individuen in ihren privaten Geschäften — die in das Gebiet des Privatrechtes gehören, sondern auch — wie eben ausgeführt — das Verhalten von Bundes- und Staatslegislaturen, Verwaltungsbehörden und Gerichten in ihrer souveränen Befugnis, Preise und Verhalten von Individuen zu regulieren — die in das „Verfassungsrecht“ gehören —, da dieses souveräne Verhalten in bezug auf Besteuerung, Enteignung und Regulierung der Regel des Due Process of law gehorchen muß und der Oberste Gerichtshof bestimmt, was Due Process of law ist. Die Frage der Regulierungsgewalt, worunter in Amerika die Gewalt der Gesetzgebung verstanden wird, kommt in solchen Fällen vor Gericht, in denen öffentliche Autoritäten versuchen, die Preise und das Verhalten der sogenannten gemeinnützigen Betriebe (Public utilities) zu regulieren, wie bei Eisenbahnen in Privatbesitz, Gas-, Elektrizitäts- und Wasserkorporationen, die monopolistische Stellungen einnehmen, oder wo der Versuch gemacht wird, das Verhalten, aber nicht die Preise konkurrierender Industrieller, Kaufleute und Lohnarbeiter zu regulieren. Und dies involviert die Frage der „Verfassungsmäßigkeit“, d. h. die Untersuchung des Konfliktes zwischen geschriebenen Verfassungen und der legislativen Regulierungsgewalt, wie sie sich verkörpert in Gesetzen oder Verwaltungsverordnungen, die Preise und Verhalten von privaten Bürgern und privaten Betrieben regulieren und darum den Regeln von Due Process of law und gleichem Rechtsschutz unterliegen. Jede dieser Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes enthält darum einen sehr abstrakten Prozeß der Klassifikation der ökonomischen und Souveränitätsrelationen nach Ähnlichkeit in den Stellungen von Käufer, Verkäufer, Souverän, Staatsbürger, Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Grundbesitzer, Konkurrent usw., die von den streitenden Parteien in den verschiedenen Typen der Transaktionen eingenommen werden.

Neben der Klassifikation von juristisch-ökonomischen Relationen nach der Stellung der Parteien zueinander ist eine überkreuzende möglich nach der Art des Verhaltens der streitenden Parteien in all den erwähnten Stellungen. Bei Analyse der Fälle lassen sie sich auf vier Typen von Fragen reduzieren, die sich auf vier Typen von Verhalten beziehen; drei von ihnen sind eigentümlich für Transaktionen zwischen Bürgern, eine für Transaktionen zwischen Bürgern und den Vertretern des Souveräns. Es sind: Die Frage der „gleichen Chance“, d. h. der gleichen Beitrittsmöglichkeit von erwarteten Teilnehmern an einer Transaktion, eine Frage, die in Fällen behaupteter Diskrimination entsteht; die Frage der „Wirtschaftsmacht“, die in Fällen behaupteter ökonomischer Erpressung (Extortion), ökonomischen Druckes (Coercion) oder Monopolisierens entsteht; die Frage des fairen Wettbewerbes, die in einer Mannigfaltigkeit von Fällen behaupteten unlauteren Verhaltens der Konkurrenten entsteht; die Frage des „Due Process of Law“, die entsteht, wo die

souveräne Zwangsgewalt des Staates angewendet wird, um Chance, Wirtschaftsmacht oder Konkurrenz von Individuen oder Betrieben zu regeln. Diese vier Fragen werden hier voneinander getrennt, aber tatsächlich sind sie die vier ökonomischen Dimensionen jeder Transaktion, wie sich gleich zeigen wird.

Wenn eine generalisierende Beschreibung diese ökonomischen Stellungen und Verhalten in einer einzigen Formel vereinigen soll, muß diese Formel so konstruiert sein, daß sie mindestens fünf Parteien an Stelle des Eigennutzens eines einzigen Individuums enthält und diese fünf typischen Stellungen in ihrer Beziehung zueinander, und vier Typen von Relationen, entsprechend den vier Typen von Verhalten, zeigt. Am besten drückt diese Formel der Begriff der „Transaktion“ aus. Nur Transaktionen kommen vor die Gerichte, d. h., die widerstreitenden Eigennutzen von Individuen, nicht der Eigennutzen eines isolierten Individuums, und diese Transaktionen enthalten fünf typische Parteien und vier Typen von Verhalten. In einem konkreten Streitfalle mögen allerdings nur drei Parteien vorkommen: der Kläger, der Angeklagte und der Richter, aber die Betrachtungseinheit der fünf Parteien und von deren Verhalten in einer einzigen Formel gibt die vollständigen Dimensionen einer Transaktion.

Die generalisierende Formel der Transaktion, die alle diese Stellungen umschließt, kann folgendermaßen dargestellt werden:

$$\begin{array}{ccc} & R & \\ K & & K^1 \\ \vee & & \vee^1 \end{array}$$

darin ist R der Richter oder der Gerichtshof, die Parteien der Transaktion sind die zwei schärfstkonkurrierenden Käufer und Verkäufer auf dem Markt. Die Formel bezieht sich aber nicht nur auf Käufer-Verkäufer-Transaktionen, sondern ebensosehr Arbeitgeber — Arbeitnehmer, Darlehensnehmer — Darlehensgeber und alle anderen wirtschaftlichen Transaktionen. Sie bezieht sich sogar auf Fälle der Besteuerung, Enteignung und Regulierungsgewalt unter den Bestimmungen des Due Process of law; dann ist R der Oberste Gerichtshof und die drei Parteien des Falles sind Staatsbeamte als Beklagte und Bürger als Kläger.

Bevor wir diese Formel vervollständigen und erklären, muß aber das zuletzt erwähnte Verhältnis zwischen Souverän und Bürgern, das Verhältnis des Due Process of Law analysiert werden. Die Frage kann gestellt werden: Welches sind die Rechte und Freiheiten eines Individuums in einer Transaktion, die nach der Formel „Due Process of law“ gewahrt werden sollen? Diese Rechte und Freiheiten sind von dem verstorbenen Professor HOHFELD von der Yale Law School auf der Grundlage erschöpfender Untersuchung von Fällen analysiert worden¹). Es sind Rechte, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen (rights, duties, liberties and exposures). Diese juristischen Relationen sind eine Subklassifikation des Verhältnisses von Due Process of law. Jedes Individuum, der Richter selbst eingeschlossen, ist unter einer Rechtsordnung in seiner Stellung zu den anderen vier Parteien der Transaktion bestimmt von diesen vier juristischen Relationen, die untereinander juristisch durch Korrelation, juristischer Fachausdruck: reciprocity — verknüpft sind, wie folgt:

Kläger	Angeklagter
Recht	Pflicht
Gefährdung	Freiheit
Freiheit	Gefährdung
Pflicht	Recht

¹) HOHFELD, W. N.: Some Fundamental Legal Conceptions, 23 Y. L. J. (1913). Vgl. CORBIN: Legal Analysis and Terminology, 29 Y. L. J. (1919), COMMONS, Legal Foundations of Capitalism, P. 91. (1924).

Die Begriffe von Recht und Pflicht bedeuten hier nicht ein Ideal dessen, was getan oder nicht getan werden soll — sie bezeichnen einzig die Erwartung dessen, was Gerichte und Verwaltungsbeamte für die einen und gegen die anderen Personen tun oder nicht tun werden. Das Recht eines Klägers gegen einen Angeklagten ist identisch mit der Pflicht des Angeklagten gegen den Kläger, d. h., jeder von ihnen kann erwarten, daß der Staatsbeamte, wenn nötig, physische Gewalt anwenden wird, um den Gehorsam des Angeklagten zu erzwingen und dadurch das Recht des Klägers sicherzustellen. Die erwartete Erzwingung des Rechtes des einen ist gleich der Erzwingung der Pflicht des anderen — d. h., sie sind korrelativ.

Die Freiheit des Angeklagten dagegen ist die Negation seiner Pflicht, denn der Kläger hat nach dem Gesetz „kein Recht“, d. h. keine Erwartung, daß er die Hilfe des Gerichtes und der Verwaltungsbeamten erlangen kann, um Gehorsam des Angeklagten zu erzwingen. Dies läßt den Kläger in einem Zustand der „Gefährdung“ durch Schaden ohne Rechtshilfe, was diese Gruppe von Transaktionen betrifft, und dieses *Damnum absque injuria* ist genau gleich der Freiheit (Nicht-Pflicht) des Angeklagten — es ist korrelativ.

Da jede ökonomische Transaktion die widerstreitenden Eigennutzen der Individuen berührt und nicht ein bloßes Geschenk ist oder eine Erlaubnis, sich zu vergnügen, folgt auf der anderen Seite, daß ein Prinzip der Reziprozität (Begriffe umfassend, wie „Bedachtnahme“, „Wechselseitigkeit“ und selbst „öffentliche Politik“) ausdrücklich oder stillschweigend in die Transaktionen hineingelesen wird und daß darum der Kläger eine Reihe reziproker Freiheiten und Pflichten, der Angeklagte reziproker Gefährdungen und Rechte hat, die untereinander wieder korrelativ sind.

Diese Formel der Rechte, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen enthält vollständig alle juristischen Probleme, die in einem Streitfall über eine ökonomische Transaktion vor ein Gericht kommen. Ein Kläger behauptet ein Recht, und damit zugleich eine Pflicht auf Seite des Angeklagten; der Angeklagte entgegnet mit der Behauptung der Nicht-Pflicht, und damit zugleich des Nicht-Rechtes auf Seite des Klägers und die ökonomische Situation des letzteren wird korrekt ausgedrückt als die Korrelation von Gefährdung und Freiheit. So ist die Gefährdung des Klägers durch Schaden ohne Rechtshilfe in der besonderen zur Verhandlung stehenden Transaktion genau gleich der „Freiheit“ des Angeklagten, gegen den eine Rechtshilfe fehlt. Oder der Angeklagte stellt einen reziproken Gegenanspruch auf ein Recht, gleich der Pflicht des Klägers, auf und dieser entgegnet mit einer Behauptung von Nicht-Pflicht oder Freiheit, genau gleich dem Nicht-Recht oder der Gefährdung des Angeklagten.

Es ist klar, daß diese zwei Paare reziproker Korrelative Recht—Pflicht und Freiheit—Gefährdung in den Erwartungen jeder ökonomischen Transaktion gegenwärtig sein müssen, da ökonomische Transaktionen immer widerstreitende Eigennutzen einschließen. Sie gelten für jede der vier Parteien in ihrem Verhältnis zu den drei anderen. Jede kann Kläger oder Angeklagter werden. Ebenso ist es klar, daß das gesamte System des Kapitalismus, basiert auf Kredit, mit all seinen erwarteten ökonomischen Relationen von Käufer—Verkäufer, Darlehensnehmer — Darlehensgeber, Arbeitgeber — Arbeitnehmer, Grundbesitzer—Pächter, Auftraggeber—Agent usw. von diesen Erwartungen juristischer Relationen beherrscht wird.

Die Relation Freiheit—Gefährdung ist die Relation des Wettbewerbes, in der Individuen rechtlich einander ökonomische Verluste zufügen können, wie Wegnahme von Kunden oder Arbeitern und selbst Diskrimination, ökonomische Erpressung, ökonomischen Druck oder irgendeinen anderen Schaden, insofern

sie ökonomisch dazu imstande sind und ihre rechtliche Freiheit nicht durch eine rechtliche Pflicht beschränkt wird.

Die Relation Recht—Pflicht ist entweder das „positive“ Recht auf eine Ausführungspflicht, wie z. B. Zahlung einer Schuld oder Ausführung eines Dienstes, oder das Recht auf eine „negative“ Vermeidungspflicht, wie z. B. die Pflicht, ein Grundstück nicht zu betreten, oder nicht Betrug, Gewalt, ökonomischen Druck, Diskrimination anzuwenden, oder den Markt nicht zu stören. Beispiele für diesen letzteren Typus waren der Rechtsschutz des Marktes als „Kundschaft“ (goodwill), Handelsmarken, fairer Wettbewerb, Patente und Konzessionen. Aber negative Pflichten umschließen auch die Pflicht der „verhaltenen Handlung“ (forbearance) in der Ausübung der vollen ökonomischen Gewalt, die ein Individuum besitzen mag, so wenn einer monopolistischen Korporation die Pflicht auferlegt wird, die Aufstellung eines exzessiven Preises zu „verhalten“, wobei aber die monopolistische Freiheit gelassen wird, einen mäßigen Preis zu verlangen. Der Kunde hat dann ein „Recht“ gegen den exzessiven Preis, aber er ist gefährdet durch die Freiheit des Monopolisten, einen mäßigen Preis zu verlangen. Gerade diese negativen Pflichten sind nötig, um den Begriff der ökonomischen Freiheit abzurunden und ihn mit dem vorangehenden Begriff der juristischen Freiheit zusammenzustimmen¹⁾.

Die wirtschaftliche Freiheit hat drei Aspekte: die Freiheit der Wahl zwischen Gelegenheiten, die Freiheit, die eigene Wirtschaftsmacht auszuüben, und die Freiheit zum Wettbewerb. Offensichtlich kann die Formel der ökonomischen Freiheit nicht abgerundet werden, wenn der Kläger nicht eine Fülle von Rechten auf Vermeidung und Verhaltung hat, äquivalent mit den Pflichten zur Vermeidung und Verhaltung aller dritten Parteien, die seine Wahl, Wirtschaftsmacht oder Wettbewerb, stören könnten. So ist die ökonomische Freiheit nicht nur die Erwartung einer Nicht-Pflicht gegenüber einem entgegenstehenden Kläger oder Angeklagten, der dadurch gefährdet wird, sondern sie ist auch die Erwartung eines Rechtes auf Vermeidung oder Verhaltung gegen die Versuche einer dritten Partei, die eigene Tätigkeit in der Ausnützung solcher Gefährdung zu stören. Die letzte Klasse von Erwartungen kann unterschieden werden als kollaterale negative Rechte und Pflichten. Sie sind kollateral, weil sie nicht unmittelbar in den gegebenen Fall vor Gericht verwickelt sind, aber es in einem anderen Streitgegenstande werden können. Ökonomische Freiheit bedeutet also die Abwesenheit positiver oder negativer Pflichten der eigenen Person und das Bestehen kollateraler negativer Rechte mit ihren korrelativen Pflichten anderer Personen. Diese letztgenannte Gruppe von kollateralen Rechten und Pflichten der Vermeidung und Verhaltung ist gemeint, wenn wir Begriffe gebrauchen, wie „Recht auf Freiheit“ oder „Schutz der Freiheit“. Hier ist das Recht auf Freiheit das Recht auf ökonomische, nicht das „Recht“ auf juristische Freiheit; denn juristische Freiheit ist nicht ein Recht, sondern einfach die Negation der Pflicht; ökonomische Freiheit ist das Verhalten eines Individuums, sofern es frei ist vom Zwang des Staates oder anderer Individuen. Wenn es frei ist vom Staatszwang, hat es juristische Freiheit²⁾; wenn es frei ist vom Zwang anderer Individuen, weil ihnen vom Staate Vermeidung oder Verhaltung auferlegt wird, hat es juristische Rechte. Juristische Freiheit und juristische Rechte sind die Grenzen der ökonomischen Freiheit, denn sie bestimmen den Rahmen, innerhalb dessen Wahl, Wirtschaftsmacht und Wettbewerb zulässig sind.

¹⁾ HOFELD verwendet den Terminus „Privileg“ zur Bezeichnung „juristischer Freiheit“ der Nicht-Pflicht und setzt Privileg in Korrelation zu Nicht-Recht, d. h. „Gefährdung“.

²⁾ „Privileg“ in der Terminologie von HOFELD.

Ebenso werden die korrelativen ökonomischen Gefährdungen eines Individuums durch juristische Relationen gestützt. Die Grenzen der Gefährdung eines Individuums durch ökonomische Verluste, durch Monopol oder durch fairen, diskriminierenden oder erpresserischen Wettbewerb oder durch Nichterfüllung von Verträgen sind bestimmt durch die Weigerung des Staates, Pflichten zur Erfüllung, Vermeidung oder Verhaltung anderen aufzuerlegen. Ökonomische Gefährdung ist darum Gefährdung durch die juristische Freiheit einer Gegenpartei sowohl wie durch die Rechte dieser Gegenpartei auf Nichtstörung (Noninterference) durch dritte Parteien. Ökonomische Freiheit und ökonomische Gefährdung ergeben sich also aus den reziproken Reihen positiver und negativer juristischer Rechte, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen, die das Gebiet der Transaktionen umfassen.

Es folgt daraus, daß diese mannigfachen juristischen Relationen in jeder ökonomischen Transaktion gegenwärtig sind, auch wenn tatsächlich keine von ihnen in eine Gerichtsverhandlung ausmündet. Das ergibt sich aus dem Prinzip der Erwartung, basiert auf der Erfahrung wiederholter Transaktionen und dem Wissen von den wiederholten Gerichtsverhandlungen in der Vergangenheit. Alle Transaktionen werden ausgeführt in der Erwartung von bestimmten Resultaten. Diese ökonomischen und juristischen Erwartungen können unterschieden werden als Veranlassungen (Inducements) und Sanktionen. Veranlassungen (Inducements) sind die Motive der Ausübung des ökonomischen Druckes, der von Individuen ausgeht; juristische Sanktionen sind gehorsamheitsche Befehle, die von Gruppen von Individuen, seien sie organisiert oder unorganisiert, ausgehen. Die wichtigste dieser organisierten Gruppen ist der Staat. So übt in einer Transaktion jede Partei auf die andere ihre Veranlassung aus, aber jede muß ihre Veranlassungen begrenzen durch das Wissen und die Erwartung von Sanktionen, die von der Gruppe auferlegt werden, der sie beide untergeordnet sind.

Andere Gruppen als der Staat legen Sanktionen auf, mit dem Unterschied, daß sie nicht die physischen Sanktionen der Souveränität auferlegen, sondern an ihrer Stelle ökonomische, wie z. B. wenn eine Börse oder eine Gewerkschaft ihren Mitgliedern Verhaltensregeln vorschreibt, die durch ökonomische Sanktion von Strafgeldern, Suspensionen, Ausschluß, Verlust von Kunden oder Arbeitsplätzen garantiert werden. Diese Verhaltensregeln untergeordneter Organisationen sind ebenso echt juristisch wie die des Staates, da sie auf die Individuen durch die Sanktion der Gruppe, nicht durch eine veranlassende individuelle Handlung wirken und so Erwartungen schaffen, die angemessen als Rechte, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen unterschieden werden können.

Es ist daher klar, daß eine ökonomische Formel, welche Sanktionen von Gruppen umschließt, ebenso wie veranlassende Handlungen von Individuen, mehr sein muß als die Formel des isolierten Eigennutzens der individualistischen Theoretiker. Sie muß so komplex sein wie die ökonomischen und juristischen Relationen, in denen das Individuum seinem Eigennutzen unter dem Druck von Veranlassungen und Sanktionen nachgeht. Diese komplexe Formel, wie sie in den Erwartungen von Individuen begründet ist, die ihre Transaktionen durchführen, kann in folgender Weise dargestellt werden, wobei die vier Arten von Gruppensanktionen für jede der vier Personen in Betracht kommen:

Gruppensanktion	Individuelle Veranlassungen	Gruppensanktion
Rechte	Chance (Wettbewerb)	Pflicht
Gefährdung	K K^1	Freiheit
	Wirtschaftsmacht	
Freiheit	V V^1	Gefährdung
Pflicht	Chance (Wettbewerb)	Recht

Wenn wir eine konkrete Person, V , auswählen, welche die Stellung eines Verkäufers in der Transaktion einnimmt, können wir ihre vierfachen juristischen Relationen mit ihren entsprechenden vierfachen typischen Verhalten und den begleitenden Veranlassungen und Sanktionen sehen. 1. V , ein Verkäufer hat die Wahl von Gelegenheiten zwischen den Angeboten von K und K^1 , den zwei besten alternativen Käufern. Ausschluß von der gleichen Wahlmöglichkeit, d. h. vom gleichen Zutritt zu K und K^1 , ist eine Gefährdung durch den Schaden der Diskrimination. 2. Aber selbst bei gleicher Wahlmöglichkeit ist der resultierende Preis, den er von K oder K^1 erhält, ein Maß seiner Wirtschaftsmacht, die sich bewegen kann zwischen monopolistischer Erpressung gegen andere bis zu monopolistischer Erpressung durch andere oder die eine mittlere Stelle von angemessenem Wert (Reasonable value) einnehmen kann. 3. Er ist beschränkt durch den Wettbewerb des nächsten Verkäufers, V^1 , der ihn schädigen kann, indem er seine Stelle in der Transaktion einnimmt oder wenigstens sich bemüht, dies zu tun, und dieser Wettbewerb kann fair, angemessen, vernichtend oder halsabschneiderisch usw. sein; und er kann in dieser Stellung gefährdet sein ohne Rechtshilfe, wenn dieser Konkurrent nicht durch eine Pflicht zurückgehalten wird. Die gleiche Reihe von ökonomischen Relationen und Veranlassungen gilt für die anderen drei Parteien. 4. Alle diese ökonomischen Verhaltensweisen setzen voraus, daß V , unter den Forderungen des Due Process of law erwarten kann, daß, wenn nötig, ein Gericht ihm zu Hilfe kommt und Pflichten mit ihren juristischen Sanktionen festsetzt, als Abhilfe gegen Diskrimination, wirtschaftliche Erpressung oder unlauteren Wettbewerb. Wenn er verhindert wird, diese Sanktionen zu erlangen, oder wenn ein anderer sie gegen ihn erlangt, kann er weiter gehen und die Behauptung der „Verfassungswidrigkeit“ aufstellen; und in diesem Falle kann er noch weiter gehen und einen Prozeß gegen den Beamten anstrengen, der die Sanktionen durchzuführen hat. Wenn der Gerichtshof über das Verhältnis des Souveräns zum Individuum Entscheidungen fällt, stellt er eine ähnliche juristische Analyse von Rechten, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen an, aber unter dem Namen von Befugnissen und Unverletzlichkeiten (Powers and Immunities) des Verfassungsrechtes an Stelle der Rechte und Freiheiten des Privatrechtes¹⁾.

Wenn der Begriff einer Transaktion in dieser Weise durch Induktion und Analyse aus den Tausenden von Fällen, die vor den Gerichten verhandelt wurden, aufgebaut wird, gibt er nicht ein Individuum oder den Eigennutzen eines isolierten Individuums als den Ausgangspunkt der Wirtschaftstheorie, sondern vier juristisch-ökonomische Erwartungen, welche aus den vier Relationen zwischen dem Minimum der fünf typischen Parteien entstehen und die Veranlassungen der Auswahlmöglichkeit, der Wirtschaftsmacht und des Wettbewerbes und die juristischen Sanktionen einschließen. Jede dieser Veranlassungen und Sanktionen wirkt auf den resultierenden Preis, so daß der Preis eine Funktion der vier Typen des Verhaltens ist.

Es muß aber wiederholt werden, daß zwar die komplexe Formel einer Transaktion die vier Verhaltenstypen einschließt, die in der Tat vier Dimensionen der einen Transaktion sind, daß aber die Fälle, die vor Gericht kommen, gewöhnlich nicht alle Verhalten in einem Falle herausbringen. Jeder Rechtsfall involviert gewöhnlich nur eine einzige Relation oder ein Verhalten in dem Kläger und Angeklagter sich gegenüberstehen, aber diese Stellungen sind zueinander in Beziehung gesetzt durch die dominierende Stellung des Richters. In drei von diesen Relationen sind Kläger und Angeklagter private Bürger, aber wenn

¹⁾ COMMONS: Legal Foundations of Capitalism, p. 106 ff.

in den Fall der *Due Process of law* hineingezogen wird, ist der Kläger ein Bürger, der Angeklagte ein Staatsbeamter und die Stellungen des Bürgers und des Beamten sind dann durch die höhere dominierende Stellung des Obersten Gerichtshofes zueinander in Beziehung gesetzt.

Die Fälle müssen daher klassifiziert werden nach den vier Verhalten, die aus den vier Relationen entstehen, und dann müssen die vier Verhalten kombiniert werden, wie wir es getan haben, um die vollständige Formel der Transaktion zu erhalten. So hat eine Klasse von Fällen es mit dem gleichen oder ungleichen Zutritt zu wirtschaftlichen Chancen zu tun, typisiert als Diskriminationen; eine andere Gruppe mit wirtschaftlicher Erpressung, wirtschaftlichem Druck, Konfiskation, Betrug oder angemessenem Preis, typisiert als Wirtschaftsmacht; eine andere mit lauterem und unlauterem Wettbewerb, wie „Kundschaft“, Schutz der Handelsmarke usw.; während die vierte Klasse von Fällen es mit angemessener oder unangemessener Ausübung der Staatsgewalt, unter den Bindungen des *Due Process of law*, zu tun haben. Nicht die Transaktionen als Ganzes, in ihrer vollständigen abstrakten Formel, wie sie von der Theorie erfordert wird, kommt in einem konkreten Falle vor Gericht — sondern nur ein Verhalten oder ein Preis, während die Transaktion in ihrer abstrakten und allumfassenden Form die vier Typen von Verhalten, entstanden aus den vier Typen der Relationen, mit ihren resultierenden Preisen koordiniert. Aber diese Formel entspricht den Tatsachen, denn es ist klar, daß irgendein Individuum, das eine Stellung in einer Transaktion einnehmen will, wie im Falle des Verkäufers *V*, gebunden ist durch die Erwartungen aller vier Relationen zu den anderen vier Parteien mit ihren vier typischen Verhalten, nämlich seiner Wahlmöglichkeit, seiner Wirtschaftsmacht, der Bedrohung durch seine Konkurrenten und die wahrscheinlichen Sanktionen, die jede der Verhaltensweisen in diesem Typus von Transaktionen garantieren.

Betriebe

Die Gerichte haben diese experimentell gewonnene Theorie noch weiter von der Wirtschaftstheorie des individuellen Eigennutzens entfernt. In der Schlichtung von Streitfällen, die auf ökonomischen Transaktionen entstanden, wurden die Gerichte in den letzten Jahren genötigt, den Begriff des „Betriebes“ (*Going concern*) zu konstruieren, und dieser Begriff wurde abgeleitet aus den Geschäftsgebräuchen, d. h. aus dem oft wiederholten Verhalten im Geschäftsleben mit seinen gewohnten Veranlassungen und Sanktionen. Dieser Begriff eines Betriebes, auch ein Begriff der Wiederholung von Transaktionen, ist bei weitem der wichtigste moderne wirtschaftliche Begriff, denn auf dem Verhalten, von dem dieser Begriff abgeleitet wurde, ruht die gesamte Institution des Kapitalismus. Die Entwicklung des Betriebsbegriffes ist tatsächlich nur ein Nebenprodukt der Bemühungen, ökonomische Gerechtigkeit in Entscheidungen über Streitfälle aus Transaktionen zu erlangen, aber er ist zunächst ein Nebenprodukt im Geschäftsleben und wird von den Gerichten übernommen, um Gerechtigkeit konform mit dem Geschäftsleben auszuüben.

Bei Analyse der Fälle zeigt sich, daß ein Betrieb nicht bloß eine Wiederholung von Transaktionen ist, sondern die Erwartung der Wiederholung von Transaktionen. Seine wesentliche Einheit liegt in seiner Zukunft. Seine „Seele“ liegt in seinen Erwartungen. Diese Erwartungen sind basiert auf der Erfahrung der vergangenen Wiederholung von Transaktionen und auf dem gemeinsamen Ziele der Teilnehmer an ihnen. Der Betrieb ist so die Erwartung, daß Kundschaftsverhältnisse andauern — eine Erwartung von Käufer-Verkäufer-Transaktionen,

aufgebaut und geschützt durch das Recht. Er ist die Erwartung, daß Arbeiter fortdauernd für die technischen Prozesse verfügbar sein werden — eine Erwartung von Lohntransaktionen, aufgebaut und gestützt durch das Recht unter dem Namen eines „Rechtes auf den Arbeitsmarkt“. Er ist die Erwartung, daß Rohmaterialien fortdauernd verfügbar sein werden — die Erwartung von Käufer-Verkäufer-Transaktionen unter dem Namen eines „Rechtes auf Geschäftsverbindungen“. Er ist die Erwartung, daß Geschäftsverbindungen mit Bankiers und Erfindern aufrechterhalten und daß die Erfüllung von Verträgen erzwungen wird — eine Erwartung von Darlehens-Transaktionen unter dem Namen von „Kredit“. Er ist die Erwartung, daß die Direktoren und Beamten des Betriebes in den leitenden Transaktionen, welche die Effizienz des Betriebes bestimmen, nicht gestört werden — eine Erwartung unter dem Namen eines „Rechtes, das eigene Geschäft zu leiten“. Er ist auch die Erwartung der Teilnehmer am Betrieb auf die Verteilung des Einkommens und der Ausgaben des Betriebes — eine Erwartung, bezeichnet als die Rechte der Aktien- und Obligationenbesitzer, der Arbeiter usw. Aber er ist auch die Erwartung, daß alle Parteien, deren Transaktionen den Betrieb konstituieren, gewisse Ausgaben, Anstrengungen und Risiken auf sich zu nehmen haben, die nicht aus der physischen Natur, sondern aus der Freiheit anderer entspringen, zu konkurrieren oder ihre Wirtschaftsmacht über Preise und Löhne auszunützen, oder Chancen auf Profite, Löhne, Renten oder Zinsen zu verschließen — und diese Erwartung von Ausgaben, Anstrengungen und Risiken, welche durch das erlaubte und geschützte Freiheitsverhalten anderer auferlegt wird, ist offensichtlich eine ökonomische Gefährdung. Schließlich und alles andere umfassend ist der Betrieb eine Erwartung, daß die Gerichte, die Legislaturen und die Verwaltungsbeamten die gleichen Sanktionshandlungen ausüben werden wie in der Vergangenheit — eine Erwartung von uniformen Transaktionen zwischen Souverän und Untertan, bekannt als *Due Process of law*.

Dieser Begriff eines Betriebes, basiert auf den Erwartungen von Sanktionen und Veranlassungen, wurde in einer langen Reihe von Entscheidungen aufgebaut, in denen Beziehungen, wie das Verhältnis zwischen Korporation und Mitglied, Auftraggeber und Agenten, Schuldner und Gläubiger, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Grundbesitzer und Pächter berücksichtigt und in Hunderten von Fällen in Betracht gezogen wurden. Sie haben es zu tun mit den Regulationen von Diskriminationen, ökonomischer Erpressung und unlauterem Wettbewerb. Offensichtlich werden in jedem Falle die Entscheidungen der oben umrissenen Formel der Transaktion angepaßt und der Betrieb ist lediglich die vergangene, gegenwärtige und erwartete Wiederholung der privaten Veranlassungen und staatlichen Sanktionen, die in der Wiederholung von Transaktionen involviert sind.

Es muß daher beachtet werden, daß vom Standpunkt des Betriebes eine Transaktion nicht ein Ereignis in einem bestimmten Zeitpunkt ist, sondern ein Prozeß, der sich über eine Zeitperiode erstreckt. Der juristische Teil einer Transaktion wird allerdings gewöhnlich in dem Zeitpunkt der Titelübertragung oder in dem der Zahlung fixiert. Aber das ist eine Frage juristischer Konvenienz zur Bestimmung, wann die Übertragung von Rechten oder die Befreiung von Pflichten stattfindet. Die Transaktion selbst beginnt als Erwartung, wenn die Parteien einer Marktsituation entgegensehen, und sie beginnt mit anderen Transaktionen, welche die in Frage stehende Transaktion vorbereiten. Da sind zu nennen die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Transaktionen, welche Löhne fixieren; die direktorialen Transaktionen, welche Effizienz fixieren; die Verhandlungen, die der Reklame- und Verkaufsorganisation, Überredungen und der ökonomische Druck, die der

Preisfixierung unmittelbar vorangehen; die Kreditverhandlungen; die rechtstechnischen Einzelheiten, denen genügt werden muß; die zusammenwirkenden Handlungen von Kunden, Konkurrenten und Unternehmern — kurz, die Wiederholung von Transaktionen umschließt den gesamten intellektuellen, psychischen, produktiven, Markt-, Kredit- und juristischen Prozeß in der Erzeugung eines Produktes, in seiner Lieferung auf den Markt, der physischen Übergabe, der juristischen Übergabe des Titels und schließlich der Bezahlung der Schuld, welche die Transaktion abschließt.

Man sieht daraus, daß eine Transaktion mehr ist als der physische „Tausch“ von Gütern oder Diensten in dem gebräuchlichen Sinne des Wortes in der Wirtschaftstheorie. Sie umschließt das Verhalten ebenso wie die Preise. Das gemeinsame Faktum im Grunde des Verhaltens sowie der Preise sind die gegenüberstehenden Eigennutzen, erwachsend aus der Tatsache der Knappheit. Das Übereinkommen, das in einer Transaktion erreicht wird, ist eine vorläufige Versöhnung entgegenstehender Interessen, und dies gilt ebenso, wenn das Übereinkommen sich nur auf Verhaltensweisen bezieht, wie wenn es die resultierenden Preise betrifft. Es gilt auch für die Zwangstransaktionen zwischen Souverän und Bürger; einige von diesen, wie Steuern und Zwangsverkäufe von Eigentum, haben es vor allem mit Preisen zu tun, während andere, wie die Regulierungsgewalt es mit dem Verhalten und Preisen zu tun haben, die im *Due Process of law* involviert sind. Diese Souverän-Transaktionen sind ebensowohl ökonomische Transaktionen wie die Transaktionen zwischen Privatparteien, denn auch sie beziehen sich auf das ökonomische Faktum der Knappheit. Während der übliche Begriff des physischen Tausches von Produkten den Widerstreit der Interessengegensätze durch die Knappheit verhüllt, zeigt der Begriff der Transaktionen das Bestehen und die Ausdehnung dieses Konfliktes.

Diese erwarteten Wiederholungen zahlreicher koordinierter Transaktionen, privater und souveräner, von denen jede als eine Erwartung beginnt und fort-dauert und ihrerseits begründet ist auf die Erwartung wiederholter Transaktionen in der Zukunft — diese erwarteten Wiederholungen einander ergänzender Transaktionen konstituieren den Betrieb.

Eigentum und Freiheit

Diesen Erwartungen von Transaktionen wurden in den Entscheidungen der amerikanischen Gerichte in den letzten 25 Jahren die Namen von Eigentum und Freiheit (als unterschieden von den „Rechten“ des Eigentums und der Freiheit) gegeben, so daß das Anwendungsgebiet dieser Begriffe von physischen Objekten und der Freiheit von Sklaverei zu den Bräuchen, d. i. den wiederholten Verhaltensweisen von Geschäftsleuten verschoben wurde¹⁾. Die eigentümliche Methode des anglo-amerikanischen Rechtes, durch welche die neue Bedeutung von Eigentum und Freiheit entwickelt wurde, war der Prozeß der Argumentation von Richtern in der Entscheidung von Streitfällen, und diese Methode wird in Amerika mit Recht bezeichnet als „*Judge made law*“, denn es hat, wenigstens in Amerika, das Souveränitätsmerkmal, daß selbst die geschriebenen Verfassungen, die Gesetze der Legislatoren und sogar die Handlungen der Verwaltungsbeamten den Ent-

¹⁾ Zu beachten ist hier die Unterscheidung zwischen Verträgen und dem Abschluß von Verträgen. Verträge wurden schon früher als Eigentum bezeichnet, aber der Abschluß von Verträgen im Prozeß von Transaktionen wurde nicht Eigentum vor einer Reihe von Entscheidungen, die 1890 beginnen. Siehe unten ALLGEYER-FALL, 1897.

scheidungen und Meinungen des Obersten Gerichtshofes untergeordnet sind. Diese Gerichtshöfe behaupten allerdings manchmal, daß sie das Recht nicht „machen“, sondern schon fertig „finden“, und es nur für den zur Verhandlung stehenden Fall als anwendbar erklären. Aber wenn ein neues Problem auftaucht, werden in den Entscheidungsberichten neben den Majoritätsmeinungen ausführliche Minoritätsmeinungen von Mitgliedern des Gerichtshofes abgedruckt und diese Minoritätsmeinungen drücken deutlich aus, daß die Majorität tatsächlich neues Recht macht, und gehen manchmal so weit, daß sie gegen die „Usurpation“ legislativer Funktionen durch die Majorität protestieren. Was die Gerichtshöfe tatsächlich in den letzten 700 Jahren getan haben und noch heute tun, war die Auffindung der wiederholten Verhaltensweisen des Volkes, um dann in einem Prozesse rationale Argumentationen dafür geltend zu machen, was als richtiges Verhalten angesehen wurde, und zu bestrafen oder ungültig zu machen, was sie für schlechtes Verhalten hielten. Auf diese Weise wurden selbst Verfassungen, Gesetze und Verwaltungsverordnungen dem untergeordnet, was man für guten Brauch von Grundbesitzer und Pächter, Käufer und Verkäufer, Gläubiger und Schuldner, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Auftraggeber und Agent usw. hielt. So sind die wiederholten Verhaltensweisen im Geschäftsleben mit ihren wiederholten Veranlassungen und Sanktionen zum *Due Process of law* geworden und diesem Geschäftsbrauch unterwerfen sich die Verfassungen und Gesetze der Staats- und Bundesregierung.

Diese Eigentümlichkeit kommt dadurch zustande, daß die Entscheidung des Gerichtshofes, auch wenn er ein Oberster Gerichtshof ist, der keiner höheren Instanz untersteht, nicht nur die unteren Gerichte rechtlich bindet, sondern auch den Obersten Gerichtshof selbst in allen künftigen Streitfällen moralisch verpflichtet — dies ist der Doktrin der Präzedenz, die besondere Eigenschaft des anglo-amerikanischen *Common law*, die es vom Privatrecht des kontinentalen Europa unterscheidet. Das kontinentale Privatrecht fügt den Kodex in sein System ein, während das *Common law* der Präzedenz folgt. Darum sind die in Berichten niedergelegten Erkenntnisse amerikanischer Gerichte angefüllt von Diskussionen der Präzedenzfälle, die sieben Jahrhunderte zurückgehen, und die Argumentation bemüht sich zu zeigen, daß die Gerichte der Präzedenz folgen, wenn sie die Entscheidungen im einzelnen Falle geben.

Die eigentümliche bindende Kraft der Präzedenz hat ihre historischen Wurzeln in England; sie ist dort anscheinend zum Teil entstanden aus Furcht vor der arbiträren Gewalt und aus den Verfassungskämpfen der Kaufleute, Fabrikanten und Pächter um die Unterwerfung des Königs und des Adels unter ihr „*Common law*“, einen Rechtskörper, abgeleitet aus den erwünschten Verhalten dieser nichtprivilegierten Klassen, wie es in den „*Common law courts*“ geschützt wurde. Welches immer die historische Erklärung sei, die Doktrin der Präzedenz ist festgewurzelt und dient in Amerika zur Bildung eines Rechtskörpers, der Verfassungen und Statuten diesem historischen *Judge made law* des Brauches unterwirft.

Es wurde treffend bemerkt, daß durch diese Doktrin der Präzedenz die Gerichte Fesseln für die eigenen Füße schmieden und es würde scheinen, daß das Recht keine Möglichkeit hat, zu wachsen und sich den wechselnden ökonomischen Bedingungen anzupassen. Die Legislaturen versuchen oft diese Fesseln zu zerbrechen, aber der Oberste Gerichtshof schmiedet sie neu durch die Doktrin der Verfassungswidrigkeit. Aber wenn auch diese Fesseln nicht gebrochen werden, dehnt sie der Gerichtshof selbst allmählich durch die Mittel der Fiktion, Klassifikation und Analogie.

Wenn eine neue ökonomische Situation entsteht, kann der Gerichtshof eine Fiktion aufstellen und dem Kläger oder Angeklagten verbieten, ihre Richtigkeit

zu bestreiten¹⁾. Aber diese Fiktionen sind für die ökonomische Analyse nicht so wichtig, wie die Klassifikation und Analogien. Wenn die ökonomischen Bedingungen sich ändern, hält der Gerichtshof die Macht der Präzedenz aufrecht, indem er die neuen Bedingungen unter eine Analogie bringt²⁾. Nicht zwei Rechtsfälle sind völlig gleich, aber sie mögen ähnliche Teile haben, aus denen ähnliche Schlüsse gezogen werden. Während Präzedenz totale Ähnlichkeit bedeutet, ist Analogie eine Teilähnlichkeit. Andererseits kann der Gerichtshof Unterscheidungen einführen, welche erlauben, eine Präzedenz für die eine Klasse von Fällen anzuwenden und eine andere Präzedenz für die neu entstandene Klasse. Dieser Argumentationsprozeß in Klassifikation und Analogie erlaubte den Gerichtshöfen, ihre Präzedenzen zu ändern oder zu erweitern, indem sie die Bedeutung von Eigentum und Freiheit von der alten Bedeutung des Eigentums an physischen Dingen und der Freiheit von Sklaverei zu der modernen des „intangiblen“ Eigentums erweitern, schließen sie die Freiheit von ökonomischer oder politischer Unterdrückung mit ein. Dieses intangible Eigentum besteht aus den obenerwähnten Betriebserwartungen, den Erwartungen der Handelsmarken, Geschäftsverbindungen, Arbeitsmärkte, Warenmärkte, Kreditmärkte usw., die alle intangibel sind, nicht weil sie unwirklich, sondern weil sie zukünftig sind. Denn sie sind der in Wahrheit körperliche und tangible ökonomische Prozeß der Transaktionen und Betriebe, der Reichtum erzeugt und ansammelt. Ihre Intangibilität ist ihre Zukünftigkeit. Was diese Zukünftigkeit betrifft, unterscheiden sie sich nicht vom physischen Eigentum. Physisches Eigentum besteht in den zukünftigen Nutzungen physischer Dinge; intangibles Eigentum sind die künftigen Transaktionen.

Diese Veränderungen in der Bedeutung von Eigentum und Freiheit liegen in der Entwicklung des Common law. Aber dieser Terminus "Common law" hat eine technische Bedeutung angenommen, die es auf das alte Common law vor dem Auftreten des modernen Kapitalismus beschränkt und es so vom Law merchant, dem Handelsrecht, dem Admiralty law und anderen Spezialrechten der modernen Zeit unterscheidet. Es bedarf daher eines allgemeineren Begriffes, um das von den Richtern erzeugte Element des Rechtes zu beschreiben und es vom Verfassungsrecht, den Gesetzen und Kodizes zu unterscheiden. Seine besonderen Qualitäten wurden eben erwähnt und werden zum Ausdruck gebracht, wenn man es nicht "Common law" nennt, sondern Recht des Brauches, der Präzedenz, Klassifikation und Analogie. Es ist Recht des Brauches und wurde abgeleitet aus den wiederholten Verhaltensweisen im Geschäftsleben. Es ist Recht der Präzedenz insofern, als die einmal gefallenen Entscheidungen zwar nur moralisch, aber wirksam den Obersten Gerichtshof verpflichten und die unteren Gerichte in allen späteren Entscheidungen rechtlich binden. Es ist ein Recht der Klassifikation, weil es ermöglicht, unter neuen Bedingungen eine Wahl zwischen Präzedenzen vorzunehmen und frühere Verhalten auszuschließen, die dem neuen Verhalten nicht ähnlich scheinen. Es ist Recht der Analogie, denn es entwickelt sich durch die Aufnahme neuer Verhalten, die früheren Verhalten ähnlich sind. Und es unterscheidet sich von Gesetzesrecht, Verfassungsrecht und Kodizes, denn es wird nicht in umfassender Weise durch die Beschlüsse repräsentativer Parteien formell als Richtlinie für künftige Entscheidungen übernommen, sondern es wächst stückweise in den Entscheidungen von Streitfällen und es reguliert spätere Entscheidungen von Streitfällen nur beiläufigerweise durch die moralische Macht der Präzedenz.

¹⁾ Vgl. POUND, ROSCOE: Interpretations of Legal History, 130-3 (1923).

²⁾ Vgl. POUND, ROSCOE: Spirit of the Common Law, 20-2 (1923), Law and Moral, 65, 120 (1924).

Diese moralisch bindende Präzedenz ist aber nur ein Spezialfall des universalen Zuges der menschlichen Natur, der nicht einen rechtlichen, sondern moralischen Zwang intellektueller Konsistenz ausübt, und fordert, Dinge gleich zu behandeln, wenn sie gleich sind, und sie ungleich zu behandeln, wenn sie ungleich sind — einer Konsistenz, erfordert durch das gesellschaftliche Bedürfnis nach Stetigkeit der Erwartungen, auf Grund deren alle Transaktionen vorausgesagt und alle Betriebe zusammengehalten werden. Die Analogie hält den Schein dieser Konsistenz aufrecht, während sie allmählich von ihr abweicht.

Dieser historische Prozeß von Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie kann in den Berichten der Fälle über Eigentum und Freiheit verfolgt werden. Im Jahre 1872 definierte der Oberste Gerichtshof, daß der Begriff des Eigentums (unterschieden von den Eigentumsrechten), wie er im 13. und 14. Amendment zur Verfassung verwendet wird (angenommen 1865 und 1868, Abschaffung der Sklaverei und Schaffung der Bürgerrechte), physisch tangibles, körperliches Eigentum bedeuten sollte, denn dieses war die Eigentumsart der kolonialen Agrikulturperiode, in der die Verfassung angenommen wurde. Und die Gerichte definierten, daß der Begriff Freiheit nur Freiheit von physischer Sklaverei bedeuten sollte, denn diese Art von Freiheit war gemeint, als die Amendments den Südstaaten bei der Eroberung auferlegt wurden. Auf Grund dieser Bedeutung von Eigentum und Freiheit weigerte sich der Gerichtshof, gewisse kleine Metzgereibetriebe gegen eine Staatslegislatur zu schützen, die ihr Geschäft durch die Schaffung eines Schlachthausmonopols geschädigt hatte. 25 Jahre später (1897) hatte die Argumentation durch Analogie die allmähliche Erweiterung der Bedeutung von Eigentum und Freiheit vollendet, so daß Eigentum nicht mehr nur physisches Eigentum war, sondern auch Zutritt zu Märkten. Und Freiheit war nicht mehr nur die Freiheit des Negers, sondern auch die Freiheit des Marktzutrittes. So sagte der Gerichtshof in einer Entscheidung, die ein Statut von Louisiana wegen Schädigung des Geschäftes einer Versicherungsgesellschaft für verfassungswidrig erklärte, im Jahre 1897:

„Die Freiheit, die im Amendment erwähnt wird (14. Amendment zur Verfassung, welches den Staaten verbietet, Leben, Freiheit oder Eigentum ohne Due Process of law zu nehmen), bedeutet nicht nur das Recht des Bürgers, von physischer Gewalt gegen seine Person frei zu sein, sondern der Begriff umfaßt auch das Recht des Bürgers, frei zu sein im Genuß aller seiner Fähigkeiten; frei zu sein, sie in aller rechtmäßigen Weise zu benutzen; zu leben und zu arbeiten wo er will; seinen Unterhalt in irgendeinem gesetzlich erlaubten Berufe zu erwerben; irgendeinem Erwerbszweig oder Berufe nachzugehen und zu diesen Zweck alle Verträge einzugehen, welche zweckmäßig, nötig und wesentlich sind zur erfolgreichen Durchführung der oben erwähnten Absichten. . . . Sein Genuß des Privilegs, in gleichem Rechte mit allen anderen unter ähnlichen Verhältnissen einem gewöhnlichen Beruf oder Gewerbe nachzugehen und Eigentum zu erwerben, zu halten und zu verkaufen, ist ein wesentlicher Teil der Freiheit und des Eigentums, wie es im 14. Amendment garantiert wird.“

Im gleichen Jahre (1897) definierte der Oberste Gerichtshof Eigentum als einen Betrieb und vollendete so den Wechsel von der Bedeutung der kolonialen Vorstellung eines physischen Dinges zu der Geschäftsvorstellung der erwarteten Wiederholung von gewinnbringenden Transaktionen. Als der Gerichtshof die Ohio-Legislatur unterstützte, die eine angeblich verfassungswidrige Steuer auf den vollen gegenwärtigen Marktwert der Aktien und Obligationen von Korporationen erhoben hatte, indem sie die Kapitalisation erwarteter Einkommen analog setzte dem Marktwert physischen Eigentums, wie von Pferden und Wagen, für das die Korporation früher allein besteuert wurde, führte er aus:

„Wenn immer getrennte Stücke tangiblen Eigentums nicht nur durch die Einheit des Eigentümers, sondern durch eine Gebrauchseinheit zusammengehalten

werden, wird nicht selten ein Eigentum entwickelt, wenn es auch intangibel ist, welches an Wert die Summe der Werte der einzelnen Stücke des tangiblen Eigentums übersteigt.... In der gegenwärtigen komplexen Zivilisation besteht ein großer Teil des Reichtums der Gemeinschaft in intangiblem Eigentum.... Es kommt nicht darauf an, worin intangibles Eigentum besteht — seien es Privilege, Gesellschaftskonzessionen, Verträge oder Obligationen.... (oder die Gewandtheit, die Sorgfalt, die Ehrlichkeit, Erfolg, Ruf und Kundentreue einer organisierten und eingeführten Industrie).... Es genügt, daß es ein Eigentum ist, das, wenn auch intangibel, existiert und welches Wert hat, neues Eigentum erzeugt und auf den Märkten der Welt annahmefähig ist.“

Wenn wir die ökonomische Terminologie anwenden, um die Veränderung in den Bedeutungen von Eigentum und Freiheit durch die Methode der Analogie zu deuten, zeigt sich, daß im Jahre 1872 die Bedeutung des Eigentums (von den Gerichten verstanden als die Bedeutung des Begriffes, wie er in der Verfassung verwendet wird) die des physischen Gebrauchswertes war, während im Jahre 1897 die Bedeutung des Marktknappheitswertes hinzukam. Im Jahre 1872 wurde Freiheit verstanden nur als Freiheit für Neger, während sie im Jahre 1897 auch Freiheit für Geschäftsleute war. Im Jahre 1872 verbot das 14. Amendment den Staaten, Arbeiter in einen Stand unfreiwilliger Dienstbarkeit (Involuntary servitude) zu versetzen, außer wenn sie durch Due Process of law eines Verbrechens überführt wurden; im Jahre 1897 verbot das gleiche Amendment den Staaten oder dem Kongreß (5th Amendment), gegen Geschäftsleute vorzugehen, außer wenn sie das verletztten, was der Gerichtshof für gutes Geschäftsverhalten hielt. 1872 war das 14. Amendment nur auf Individuen anwendbar, 1897 auch auf Korporationen und andere Organisationen, die wie Individuen behandelt wurden, aber aus Hunderten und Tausenden von Individuen zusammengesetzt waren, die sich wie ein Mann verhielten. 1872 bestand Eigentum aus den physischen Gütern der klassischen Ökonomie, 1897 war es die Kapitalisation zukünftiger Reinerträge. Auf diese Weise führten im Verlauf von 25 Jahren vier Analogien den Wechsel in der Bedeutung von Freiheit und Eigentum durch: die Analogie des Knappheitswertes zum physischen Gebrauchswert, die Analogie der Geschäftsfreiheit zur Negerfreiheit, die Analogie des Betriebes zum Individuum und die Analogie der Kapitalisation zum Kapital¹⁾.

Durch Analogie wurden die Verhaltensweisen der Geschäftsleute, sofern sie vom Obersten Gerichtshof gebilligt waren, in die Definition von Eigentum und Freiheit und Due Process of law einbezogen, so daß selbst die Bundes- und Staatsverfassung ebenso wie Gesetze und Verwaltungsverordnungen vom Obersten Gerichtshof nullifiziert, verändert oder aufrechterhalten wurden, um mit dem Brauch — d. i. den wiederholten Verhaltensweisen in Geschäften —, mit ihren wiederholten Veranlassungen und Sanktionen übereinzustimmen. Dies ist tatsächlich nur die Fortsetzung des historischen Prozesses von sieben Jahrhunderten, in dem das Recht der Gewohnheit, Präzedenz, Klassifikation und Analogie von dem Verhalten der Grundbesitzer und Pächter sich zu dem Verhalten der Kaufleute, Industriellen, Arbeitgeber und Bankiers entwickelt hat. Durch diesen historischen Prozeß, wie er von England importiert wurde, und durch die hinzugefügte amerikanische Institution der effektiven Souveränität des Obersten Gerichtshofes, dessen Mitglieder, kommerzielle Rechtsanwälte (Business lawyers) auf Lebenszeit ernannt werden, wird das amerikanische System nicht so sehr eine repräsentative Demokratie als eine Diktatur vom Obersten Gerichtshof gestützter guter Geschäftsgebräuche.

¹⁾ Siehe COMMONS: Legal Foundations, 11, 1. Jahrg., 72. Die Fälle sind: Slaughter House Cases (von Louisiana) 1872; Allgeyer, von Louisiana, 1897; Adams Express Co. von Ohio (1891).

Und dieses Recht von Gewohnheit, Präzedenz und Analogie hat einen größeren Anwendungsbereich als die Gesetze, die durch die physischen Sanktionen des Staates garantiert werden. Es ist im Grund ein universaler Prozeß der menschlichen Natur, ebenso grundlegend wie Eigennutzen, und in der Gegenwart kann man es funktionieren sehen durch das Mittel organisierter ökonomischer Sanktionen an Stelle der physischen Sanktionen. Seine Funktion hat sich überall durchgesetzt als ein Zug in den entschlossenen Bemühungen um Stabilisierung von Preisen und Verhalten. Arbeitervereinigungen führen, wenn sie nicht von Gerichten und Arbeitgebern daran gehindert werden, "Shop rules" ein, die ihre Mitglieder verpflichten bei Strafe des Verlustes ihres Arbeitsplatzes. Vereinigungen von Geschäftsleuten setzen, wenn es ihnen erlaubt wird, Regeln der „Geschäftsethik“ fest, die ihre Mitglieder verpflichten bei Strafe des Verlustes von Kunden und Geschäftsverbindungen. Auch wo es wegen der Anti-Trustgesetze keine formellen Vereinigungen geben darf, erzeugt die Praxis des "Follow your leader", wo der Führer eine große Korporation ist, Einheitlichkeit von Preisen und Verhalten, ein neuer Geschäftsbrauch mit starken ökonomischen Sanktionen, fast ebenso stabil wie die formellen Regeln einer Vereinigung oder einer einzelnen monopolistischen Korporation¹⁾.

An diesem Punkt enthüllt das Recht vom Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie den Übergang von der ökonomischen zur juristischen Bedeutung von „Brauch“. MENGER behauptete, daß der grundlegende Irrtum der historischen Schule war, daß sie nicht zwischen „normativen“ und „naturwissenschaftlichen“ Gesetzen unterschied. Ein naturwissenschaftliches Gesetz, sagte er mit Recht, ist nur die beobachtete Wiederholung von Ereignissen ohne bindende Kraft oder überlegenen Willen oder Autorität, die Wiederholungen durch Strafsanktionen zu erzwingen. Der Begriff „Gesetz“, wie er in Astronomie, Physik, Chemie usw. verwendet wird, bedeutet nur Wiederholung von Verhalten und dies ist auch seine Bedeutung in der Wirtschaftswissenschaft²⁾. In diesem Fall aber ist die Wiederholung des Verhaltens eher eine Wiederholung von Transaktionen als Mengers einfachere Wiederholung von Akten des Eigennutzes. Ein Marktflcken, sagt er, entsteht durch die wiederholten Akte des Eigennutzes von Käufern und Verkäufern. Die Institution des Geldes entsteht durch die wiederholten Akte des Eigennutzes beim Erwerb eines „Wertfonds“ mit allgemeiner Kaufkraft. Das gleiche gilt für andere Institutionen. Brauch bedeutet daher ökonomisch lediglich die Wiederholung von Akten des Eigennutzes und nach MENER sind es nur diese Wiederholungen, welche die Institution des Geldes, der Märkte und selbst des Staates ebenso wie alle anderen ökonomischen Institutionen aufbauen³⁾.

Ein „normatives Gesetz“ dagegen ist der Befehl eines Übergeordneten an Untergebene, der sie durch Strafsanktion zwingt, sich immer in bestimmter Weise zu verhalten oder nicht zu verhalten, ohne Rücksicht darauf, was sie im gegebenen Augenblick für ihr Interesse halten mögen. Ein normatives Gesetz gehört nach MENER nicht in die exakte Wirtschaftswissenschaft.

Aber wir haben gesehen, daß das Recht von Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie, das „normative Gesetz“ in juristischem Sinne, die Basis aller Erwartungen ist, welche alle Transaktionen und Betriebe motivieren. Das Problem der ökonomischen und juristischen Bedeutung kann daher zweifach

¹⁾ COMMONS: The delivered price practice in the Steel Industry, American. Econ. Rev. Sep. 1924.

²⁾ Methode, 96.

³⁾ Methode, 173, 180.

formuliert werden: abstrakt und historisch. Abstrakt als wesentliche Eigenschaft der menschlichen Natur: Kann eine wirtschaftliche Institution a priori begriffen werden als begründet ausschließlich auf der uniformen Wiederholung von Akten des individuellen Eigennutzes? Historisch als Faktum der Geschichte: Haben jemals wirtschaftliche Institutionen existiert, die nur auf die Wiederholung von Akten individuellen Eigennutzes begründet waren?

Wenn wir die Voraussetzungen untersuchen, die nötig sind, um die Apriori-Frage bejahend zu beantworten, müssen wir offensichtlich eine von drei Annahmen machen: Entweder 1. vollständige Harmonie von Interessen bei der Verfolgung des individuellen Eigennutzes; oder 2. einen isolierten Robinson Crusoe, für den es natürlich keine sozialen Interessenkonflikte gibt; oder 3. eine absolute Despotie, in der es nur einen Eigentümer gibt, der zugleich souverän ist, insofern alle anderen Leute seine Sklaven sind¹⁾. Alle diese Voraussetzungen sind enthalten in der einen Annahme, daß die Wirtschaftstheorie es nur mit der Beziehung vom Menschen zur Natur zu tun hat, in der Form, daß entweder keine sozialen Interessenkonflikte bei der Bedürfnisbefriedigung entstehen oder daß das Individuum physisch isoliert ist oder daß alle anderen Individuen selbst bloß natürliche Objekte sind ohne juristische Rechte und Freiheiten, die vor einem Gerichtshof gegen den absoluten Eigentümer und Despoten durchgesetzt werden können. Dies sind in der Tat die Voraussetzungen von Mengers Theorie der Knappheit, denn sie ist nicht in Beziehung von Mensch zu Mensch, sondern von Bedürfnissen zu Gütern — und dies ist nichts anderes als die Beziehung von Mensch zu Natur und zu den Diensten anderer Menschen — behandelt, wie die Dienste von Dampf, Elektrizität, tierischer Kraft oder Sklaven.

Aber der juristische Begriff des Brauches geht nicht von der Annahme eines isolierten Individuums oder eines gesellschaftlichen Wesens aus, dessen Interessen mit denen anderer harmonieren, sondern von der Idee eines gesellschaftlichen Wesens, dessen Interessen mit denen anderer in Konflikt liegen, und von der Vorstellung von Rechten, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen, die das eine Individuum verhindern, ein anderes in den Stand der Sklaverei oder einer anderen Form von Dienstbarkeit hinabzudrücken. Dieser juristische Begriff geht auch auf das Knappheitsprinzip als eine fundamentale Beziehung zurück, aber es ist jetzt ein Knappheitsprinzip, das nicht nur das Verhältnis von „Mensch zu Mensch“ (das auch Sklaverei sein könnte) beherrscht, sondern das von Bürger zu Bürger in einem Betrieb. Kein Individuum, sei es Sklave oder Bürger, hat direkten Zutritt zur Natur — es hat diesen Zutritt nur durch Zustimmung und Schutz einer Gemeinschaft, sei es Stamm, Familie, Staat, Korporation oder Vereinigung, in der es eine Stellung, Mitgliedschaft oder einen Job hat und deren Regeln über Rechte, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen es gehorchen muß. Und diese Regeln werden nicht nur durch die Knappheit von Mitteln erfordert, sondern auch durch die Mitgliedschaft. Der amerikanische Bürgerkrieg und das 13. und 14. Amendment, die durch Rechte der Eroberungen folgten, gaben eine lebhafte Vorstellung, wie wichtig es ist, diesen Unterschied von Sklaverei und Bürgerfreiheit in die ökonomische Theorie einzuführen. Der Unterschied bedeutet, daß das Individuum nur durch Eigentum, Freiheit und Due Process of law Zutritt zur Natur hat. Die ökonomischen Grundverhältnisse werden, besser als in der Knappheitsbeziehung von Individuen zur Natur, beschrieben durch die Formel einer Knappheitsbeziehung der Gemeinschaft zur Natur und der Beziehung von Individuen durch Mitgliedschaft direkt zur

¹⁾ Vgl. Sir THOS. SMITH: The Commonwealth of England, comparing the Turks with the British (1567). COMMONS: Legal Foundations 223.

Gemeinschaft und indirekt zur Natur auf dem Wege der Rechte, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen von Eigentum und Freiheit.

Wenn also auch der Eigennutzen tatsächlich eine elementare und typische Eigenschaft der menschlichen Natur ist, auf der die Wirtschaftswissenschaft ruht, so wirkt dieser Eigennutzen doch nicht unmittelbar in der Beziehung zur menschlichen Natur, sondern indirekt durch das Medium der Transaktionen mit anderen Menschen unter normativen Regeln, welche die Kontinuität des Wirtschaftslebens durch erwartete Sanktionen der physischen Gewalt aufrecht-erhalten.

Die Geschichte bestätigt diese apriorischen Annahmen, und die Berichte der anglo-amerikanischen Gerichtshöfe zeigen, daß die Institutionen des Marktes, des Geldes und alle anderen ökonomischen Institutionen auf Entscheidungen von Streitfällen bei Transaktionen durch zwingende physische Gewalt aufgebaut wurden. Diese Entscheidungen wurden Präzedenzfälle und wurden weiter-entwickelt durch Fiktionen, Klassifikationen und Analogien. Die Interessen-harmonie der Ökonomen beginnt tatsächlich mit dem Interessenkonflikt der Juristen. Die Harmonie gibt uns die ökonomische, der Konflikt die juristische Bedeutung des Brauches. Historisch und ökonomisch geht die letzte der ersten voran.

Gegenwärtig sind die physischen Sanktionen durch Due Process of law stabilisiert und die Bildung von ökonomischen und juristischen Bräuchen vollzieht sich jetzt unter solchen Begriffen, wie industrielle und kommerzielle „Arbitration“, begründet auf dem Prozeß des sogenannten kollektiven Bargains, des Industrievertrages oder freiwilligen Abkommens. In mehreren amerikanischen Industrien haben die organisierten Arbeitgeber und Arbeitnehmer ständige Richter oder Gerichtshöfe eingerichtet, gemeinsam finanziert, und diese Gerichtshöfe haben über einen Zeitraum von mehreren Jahren ihr eigenes Common law entwickelt in Form der Entscheidung von Streitfällen in Übereinstimmung mit den Bräuchen der betreffenden Industrie, modifiziert durch den Industrievertrag, der einem Gesetz analog ist. Ähnliche Gerichtshöfe wurden von Handelskammern gemeinschaftlich mit Käufer- und Verkäufereinigungen eingerichtet. Diese Gerichtshöfe sind in der Tat Gerichte des industriellen und kommerziellen Common law. Ihre Entscheidungen haben die Kraft von Präzedenzfällen, werden erweitert durch Analogie und bestimmen auf diese Weise die Rechte, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer oder zwischen Kaufleuten und ihren Kunden usw. Im Gebiete der Arbeiterfragen definieren sie die rechtliche Stellung des Arbeiters, der einen „Job“ oder eine Stellung in dem industriellen Staat eines Geschäftsbetriebes hat und schaffen eine Art von industrieller Bürgerschaft mit Due Process of law und ökonomischer Sanktion an Stelle der früheren despotischen oder arbiträren Regierungsgewalt des Arbeitgebers. Sie bestimmen die Rechte und Freiheiten des Arbeitgebers, welche die korrelativen Pflichten und Gefährdungen des Arbeitnehmers sind, ebenso wie die reziproken Pflichten und Gefährdungen des Arbeitgebers mit ihren korrelativen Rechten und Freiheiten des Arbeitnehmers, kurz die Anstellungs-, Bargain- und direktorialen Transaktionen des Anstellens, Entlassens, der Lehrlingschaft, des Aufrückens, der Versetzung, der Arbeitsgeschwindigkeit, der Arbeitsstunden, der Entlohnung usw. Dieser Prozeß ist nicht nur analog dem oben analysierten juristischen Prozeß — es ist derselbe historische Prozeß, in dem der juristische historisch im Law merchant und dem frühen Marktgericht aus den Gebräuchen des Volkes entsprang. In Australien wurde dies wiederholt und dieser moderne Prozeß wurde vom Staat übernommen unter dem Namen von Zwangsentscheidung in Arbeitsstreitfällen. Im vorigen Jahre wurde der

„kommerziellen Arbitration“ im Staat New York die rechtliche Sanktion gegeben. Es ist der gleiche Prozeß wie im Rechte von Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie, aber der Unterschied liegt in den Sanktionen, durch welche die Entscheidungen der Arbitration durchgesetzt werden. In den Fällen der „freiwilligen“ Arbitration sind die Sanktionen rein ökonomisch, da die Arbitrationshöfe keine physische Staatssanktion durch Gefängnis, Zwangsexekution und Verkauf von Eigentum auferlegen können. Sie können nur ökonomisch sanktionieren durch Verlust des Geschäftes, Verlust von Profiten, Enthebung von der Arbeit usw. Wenn der Staat die Entscheidung dieser Streitfälle übernimmt, fügt er den ökonomischen die physischen Sanktionen hinzu.

Im anderen Extrem können moralische Sanktionen unterschieden werden, in denen weder ökonomische noch physische Gewalt anwendbar ist und der Druck der Gruppe lediglich der Druck der Gemeinschaft von Überzeugungen und Gefühlen ist. Zahlreiche moderne, kulturelle und religiöse Gemeinschaften sind auf diesen Sanktionstypus beschränkt, wie im Fall einer Untersuchung wegen Ketzerei vor einem Kirchengericht, das seiner mittelalterlichen ökonomischen und physischen Gewalt beraubt ist.

Auch muß eine Unterscheidung gezogen werden zwischen organisierten und unorganisierten, d. h. juristischen und ethischen Sanktionen. Ethische Sanktionen (nicht im subjektiven Sinne) stellen sich dar als der erwartete Druck einer nichtorganisierten Gruppe, und diese haben im Gebiete der sogenannten Geschäftsethik an Bedeutung sehr stark zugenommen, wo die gute Meinung von Kunden und Konkurrenten für wichtig gehalten wird. Dieses Gebiet der Ethik oder „Mores“ kann in der Tat einflußreicher werden als die Gesetze des Staates. Eines der vorzüglichsten Aktiven des modernen Geschäftes, die „Kundschaft“ (goodwill) eines Betriebes, wird aufrechterhalten durch die entschiedene, aber unorganisierte Sanktion der Kunden. Ein anderes Beispiel ist das oben erwähnte moderne System des „Follow the leader“, wenn der Führer eine große Konkurrenten ist und die Geführten seine Konkurrenten sind.

Wenn dagegen eine Organisation eingerichtet wird, um die Wirtschaftlichkeit und Effizienz der menschlichen Energie zu steigern, dann werden bestimmte Legislativen und Verwaltungsorganisationen, wie Aufsichtsräte, Generaldirektoren, Superintendenten und Vormänner, spezialisiert, um die Sanktionen an Individuen schnell und wirkungsvoll zu vollziehen. Wenn schließlich widerstreitende Interessen, wie oben erwähnt, ihre unparteiische Arbitrationsmaschinerie einrichten, dann beginnt das gesamte Verfahren des Common law, basiert auf Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie, zu erscheinen. Das Verfahren dieser organisierten Sanktionen, seien sie moralisch, ökonomisch oder physisch, kann Juristik genannt werden, im Gegensatz zu den unorganisierten Sanktionen, die den Namen Ethik führen. Selbstverständlich ist in diesen Begriffen keine subjektive Meinung von Recht oder Unrecht, Gut oder Böse, Sollen oder Nichtsollen, Heiligkeit oder Unheiligkeit eingeschlossen. Sie sagen nur, was geschieht und welche Geschehnisse erwartet werden. So definiert, können ethische oder unorganisierte und juristische oder organisierte Sanktionen als ökonomische und physische zusammengruppiert werden, während den moralischen Sanktionen eine ökonomische oder physische Strafe fehlt.

Offensichtlich werden moderne Geschäftstransaktionen, wie alle gesellschaftlichen — alte und moderne — Handlungen von moralischen, ökonomischen und physischen oder unorganisierten und organisierten Sanktionen geleitet und zeigen eine Neigung zum Übergang von Ethik zur Juristik und von moralischen zu ökonomischen und dann vielleicht zu den physischen Sanktionen der Souveränität. Die gleiche Terminologie von Rechten, Pflichten, Freiheiten und

Gefährdungen paßt auf alle diese Fälle, denn die Unterschiede liegen nur in der Art der Sanktion und dem Grade der Organisation. Wenn die amerikanischen Gerichtshöfe in ihren Majoritäts- und Minoritätsmeinungen ihre Vorstellung von Recht und Unrecht, Gut und Schlecht, Angemessen und Unangemessen entwickeln, um über die physischen Sanktionen zu entscheiden, welche sie auferlegen wollen oder nicht wollen, richten sie sich vor allem nach diesen organisierten moralischen und ökonomischen Sanktionen.

Methodologie

Wir wollen jetzt kurz gewisse Vorzüge andeuten, die uns in den Bemühungen um eine theoretische Formel für die experimentelle Untersuchungsmethode der anglo-amerikanischen Gerichte und der freiwilligen Arbitration in den historischen Prozessen von Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie zu liegen scheinen. Als MENGER vor die Aufgabe gestellt wurde, alle die Voraussetzungen zu bestimmen, welche für die Idealisierung und Isolierung der Attribute des Eigennutzes erforderlich sind, mußte er sogar weitergehen, als die Einwände seiner Kritiker reichten. Er eliminierte nicht nur alle Motive, wie Gemeinschaftsgefühl, nachbarliche Liebe, Anpassung an Bräuche, sittliches Gefühl für Recht und Unrecht und allen äußeren Zwang, sondern er ging noch weiter, und um eine „exakte“ Wissenschaft zu bekommen, eliminierte er auch Unwissenheit und nahm Unfehlbarkeit und unendliches Wissen für sein abstraktes Individuum an. Dieses unendliche Wissen um die Zukunft ermöglichte ihm, seine Klassifikation von Gütern höherer und niederer Ordnung einzuführen. Er kam so zu der einzigen Annahme: Die Bedürfnisbefriedigung ist der allgemeinste und mächtigste aller menschlichen Züge und der Gegenstand des Ökonomen ist der Eigennutzen im Prozesse der Bedürfnisbefriedigung¹⁾.

Es entsteht die Frage: Ist nach Abstraktion all dieser menschlichen Attribute noch ein menschliches Wesen übriggeblieben? Ist es nicht vielmehr ein Tier? Hat er nicht eine Beziehung von Lebewesen zu Naturgaben abstrahiert, die vorzüglich Gegenstand der Biologie ist? Was er abstrahierte, ist die Knappheitsbeziehung, und diese Beziehung kam in das Universum nicht erst durch den Menschen, sondern mit der ersten Amöbe im Urschlamm. Knappheit ist in der Tat eine universale Beziehung, aber an sich unterscheidet sie nicht Wirtschaft von Biologie, denn sie ist die Beziehung der Übervölkerung, auf welcher DARWIN seine Theorie des Kampfes ums Dasein und des Überlebens des Besten errichtete. MENGER hat die physische Eigenschaft des Wissens hinzugefügt, aber nicht menschlichen, sondern unendlichen Wissens, und konstruierte so für die Wirtschaftswissenschaft eine Formel mit den drei Begriffen von Eigennutzen, Knappheit und Unfehlbarkeit. Er übertrug die Knappheit von der Biologie in die Psychologie, aber nicht in menschliche Wirtschaft oder endliche Psychologie.

Diese Forschungsmethode kann aber nicht wirksam kritisiert werden durch irgendeinen der Gründe: sei es Widerspruch mit Ethik und Psychologie oder Vorwurf des Individualismus oder selbst Monströsität. Das Problem ist rein methodologisch²⁾ und jede Wissenschaft muß ihre eigenen besonderen Elemente und Relationen isolieren, um ihre Theorie auszuarbeiten. Tatsächlich wurde, wie wir wissen, die Knappheitsbeziehung von GOSSEN, JEVONS, WALRAS und MENGER unabhängig voneinander für die Wirtschaftstheorie entdeckt und jedesmal durch eben die individualistische Abstraktion, welche MENGER machte.

¹⁾ Methode, 76 bis 78.

²⁾ Methode, 72.

Die klassischen und sozialistischen Nationalökonomien hatten die Knappheit für selbstverständlich angesehen und ihre Aufmerksamkeit vor allem auf die objektiven Bedingungen der Kosten gerichtet. Erst als die psychologischen Nationalökonomien ihre besondere Aufmerksamkeit der Eigenschaft des Eigentums und der Beziehung von Bedürfnissen zu verfügbaren Güterquantitäten zuwendeten, wurde das Knappheitsprinzip klar von den anderen ökonomischen Relationen unterschieden.

Aber das Problem der Methodologie bleibt bestehen und mündet in den zwei Fragen der Psychologie und Soziologie: Wie sollen andere Motive als der Eigennutzen in der ökonomischen Theorie behandelt werden und wie können soziale Relationen einbezogen werden? Als Antwort auf die erste Frage: Es ist klar, daß der Knappheitsbegriff alles einschließt, was der Begriff des Eigentums enthält, denn es würde offensichtlich keine Veranlassung geben, die ausschließliche Verfügung über ein Naturobjekt zu erlangen — dies ist die pragmatische Bedeutung des Eigennutzens —, wenn all diese Objekte in solcher Fülle vorhanden wären wie Luft und Sonnenlicht. Der Eigennutzen könnte in der Tat Knappheitsinstinkt genannt und so mit einem Eigentumsinstinkt identifiziert und dadurch von den Rechten, Pflichten, Freiheiten und Gefährdungen des Eigentums unterschieden werden.

Die bedeutenden Probleme in der Wirtschaftswissenschaft sind aber nicht so sehr die Motive, welche die Menschen zu Handlungen veranlassen, sei es Eigennutzen, Familieninteresse oder sittliches Gefühl für Recht und Unrecht usw., denn diese Motive sind innerlich unmeßbar und individualistisch; sondern wichtig ist das Problem, wie sich die Menschen tatsächlich verhalten mit Rücksicht auf die wirtschaftliche Knappheitsrelation und mit Rücksicht auf die Veranlassungen und Sanktionen, die aus dieser Relation entspringen. Diese Probleme werden angemessen formuliert durch den Begriff der Verhaltensweisen (Practices), so daß in diesem Begriff die veranlassenden und sanktionierenden Verhalten eingeschlossen sind. So definiert ist der Begriff des Verhaltens ebenso abstrakt und universal wie der des Eigennutzens, aber des behavioristisch nicht subjektiven, und ist darum geeignet, in einer behavioristischen Theorie der Wirtschaft den Begriff des Eigennutzens zu ersetzen.

Auch nach der empirischen Beobachtung sind es Verhaltensweisen, die vor die Gerichte kommen, und nicht Eigennutzen, und mit Verhalten beschäftigen sich Geschäftsleute und Ökonomen tatsächlich in ihrem wirtschaftlichen Gedankengange. Ferner ist der Begriff „Verhalten“ allgemein genug, um alle Handlungen eines Individuums in der Verfolgung seines Eigennutzens oder irgendeines anderen Interesses zu umschließen. Verhaltensweisen sind in der Tat die individuelle Seite der Transaktion, denn eine Wiederholung von Transaktionen ist eine Wiederholung von Verhalten der Parteien, die an diesem Typus von Transaktionen teilnehmen. Diese Wiederholung von Verhalten und Transaktionen ist ein Brauch, in der ökonomischen Bedeutung des Wortes Brauch, und die Erwartung organisierter korrelativer und komplementärer Transaktionen ist ein „Betrieb“. Ebenso ist die juristische Seite der Transaktionen und Betriebe ein Verhalten der herrschenden Autoritäten, seien es Richter, Gerichtshöfe, Juries, Legislaturen, Verwaltungsbeamte, Schiedsgerichte, kollektives Bargain usw., im Prozesse der Sanktionierung, und dieser Typus von wiederholten autoritativen Verhalten gibt uns das Recht von Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie. Wenn wir daher Verhalten an die Stelle des Eigennutzens setzen und Transaktionen und Betriebe an die Stelle von Individuen, bekommen wir eine Formel, deren Grad von Allgemeinheit für die ökonomische Theorie eben zweckmäßig ist, denn sie enthält alle Erwartungen: ökonomischen Druck,

Bräuche, Sitten, Ungerechtigkeiten, Unwissenheiten, Schwachheiten, ebenso wie den Eigennutzen von wirklichen Menschen, und sie ist vor allem eine Formel, welche Wirtschaft und Ethik von der Biologie trennt und die Wirtschaftstheorie aus einer Lehre von Dingen zu einer Lehre von menschlichen Verhalten macht.

Die zweite Frage: Wie können soziale Relationen in die Wirtschaftstheorie einbezogen werden? ist auch eine methodologische Frage insofern, als wir zu entscheiden haben, wie allgemein wir unsere letzten Voraussetzungen formulieren sollen; und diese Frage ist von Bedeutung für Mengers Analogie von Wirtschafts- und Naturwissenschaft. Er verlangte, daß jede der Gesellschaftswissenschaften für sich ausgearbeitet werden sollte auf der Basis ihrer besonderen und universalen Eigenschaft oder Relation, und in irgendeiner Weise würde sich dann ihre Einheit herausstellen. So würde Physik von der Chemie getrennt und beide von der Astronomie, und alle drei von der Biologie usw., und alle zusammen machen vielleicht die umfassende Wissenschaft der Kosmologie aus.

Diese Methode hat in den Naturwissenschaften ziemlich gut funktioniert, aber die Analogie erweist sich als falsch, wenn man an die ökonomischen Probleme herantritt. Die Wirtschaftstheorie wurde immer beunruhigt durch den Dualismus von Wirtschaft und Ethik. Ausgehend von dem Prinzip des isolierten Eigennutzens, kann eine vollständige logische und selbst exakte Theorie des Eigennutzens ausgearbeitet werden, wie Menger es in bewunderungswürdiger Weise tat. Aber wenn das Ergebnis dieser Methode erreicht ist, müssen ein sozialer Faktor oder mehrere soziale Faktoren eingeführt werden, wie Brauch, Recht, Korporationen, Monopol, Erpressung, Kommunismus, gesellschaftlicher Wert, Armee, Polizei oder Gefühl für Recht und Unrecht. Auf diese Weise wird die reine Wirtschaftstheorie getrennt von der Theorie der Ethik und Juristik.

Hiebei entsteht die Frage: Warum kann dieser gesellschaftliche Faktor nicht von allem Anfang an als Teil der Voraussetzungen eingeführt werden? Ich glaube, es hat zu geschehen. Der gesellschaftliche Faktor wird offenbar eingeführt, wenn wir das experimentelle Material der Berichte des anglo-amerikanischen Rechtes von Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie benutzen. Die äußeren Bedingungen sind hier ein Kläger, ein Angeklagter und ein Richter, der Rechtsregeln festsetzt, indem er Sanktionen für die Transaktionen auferlegt. Anstatt mit einer biologischen Beziehung von Lebewesen zur Natur, beginnen wir mit einer gesellschaftlichen Beziehung von Bürger zu Bürger als der angemessenen (workable) Abstraktion der Wirtschaftswissenschaft. Und wenn diese gesellschaftliche Beziehung durch Analyse abgeschliffen ist, wird sie zu einem Prozeß von Transaktionen und Betrieben, wie er sich darstellt in den drei Begriffen von Eigentum, Freiheit und Due Process of law. Anstatt mit der Beziehung des Menschen zur Natur zu beginnen und dann einen zweiten Ausgangspunkt zu wählen in der Beziehung des Menschen zu seinem Nebenmenschen, beginnen wir mit der Beziehung des Menschen zu seinem Nebenmenschen im Prozeß der Ausbeutung der Natur und der Verteilung des Produktes durch Veranlassungen und Sanktionen. Dieser Ausgangspunkt erkennt an, daß das Individuum Zutritt zur Natur nur durch die Zustimmung und Mithilfe seiner Nebenmenschen hat, welche die amerikanischen Gerichtshöfe als Eigentum, Freiheit und Due Process of law beschreiben. In anderen Worten: Eine Wissenschaft der Wirtschaft beginnt mit Eigentum, Freiheit und dem Rechte von Brauch, Präzedenz, Klassifikation und Analogie, nicht mit dem Eigennutzen eines allwissenden Tieres, und diese Vereinigung von Ethik und Wirtschaft wird ausgedrückt in der abstrakten Formel der Transaktionen und Betriebe.

Das anglo-amerikanische Common law enthält das experimentelle Material für diese Formel der Transaktionen, weil es vor allem ein Recht der Relationen

und erst in zweiter Linie ein Recht des Vertrages ist. WIESER geht ebenso wie MENGER von einem isolierten Individuum aus und wenn er den Übergang zu einer Mehrzahl von Individuen macht, tut er es mit Hilfe eines Kontraktes zwischen Individuen, einschließend Kontrakte der Vergesellschaftung, des Tausches und der Versicherung¹⁾. Dies ist die Methode des römischen und des Zivilrechtes, das von einem individuellen Willen ausgeht und zwischen den Individuen keine Relationen annimmt außer den juristischen des Abschlusses und des Zwanges zur Erfüllung eines Vertrages*). Aber das Common law geht aus, wie DEAN POUND²⁾ gezeigt hat, von gesellschaftlichen Beziehungen an Stelle von Verträgen; die ursprüngliche Beziehung war die Feudalbeziehung zwischen Lehensherrn und Lehensmann und sie wurde durch Analogie und Klassifikation auf die Vorstellung anderer ökonomischer Beziehungen erweitert. Es waren also nicht der Arbeitsvertrag, sondern die Herr-Diener-Beziehung oder die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung; nicht der Schuldvertrag, sondern die Gläubiger-Schuldner-Beziehung; nicht der Rentenvertrag, sondern die Grundbesitzer-Pächter-Beziehung usw., welche das Material abgaben, aus dem das Common law konstruiert wurde. Als die römische Vorstellung des Vertrages im 18. Jahrhundert eingeführt wurde, vollzog sich dieser Übergang durch die Fiktion eines „implizierten Vertrages“, der aus der ökonomischen Beziehung herauswuchs.

Wenn wir diesen Begriff der „Beziehung“ analysieren, finden wir, daß er nicht einen vagen „gesellschaftlichen Organismus“ oder einen „gesellschaftlichen Wert“ bedeutet, sondern daß er lediglich ein abstrakter Terminus ist, abgeleitet von Ähnlichkeiten der wiederholten Verhalten und Transaktionen, und daß er den Begriff von relativen Stellungen der Individuen zueinander, welche sie zu diesen Verhalten und Transaktionen veranlassen, einschließt. Eine Beziehung ist eine potentielle oder mögliche Transaktion. Jede besondere Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Transaktion oder direktoriale Transaktion ist der Spezialfall der abstrakten oder erwarteten Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung von Individuen und schließt in sich alle Verhalten des Arbeitgebers und seiner Beauftragten sowie der Arbeitnehmer und ihrer Verbände, die aus dieser Beziehung abgeleitet werden können. Das gleiche gilt für die anderen Typen der Transaktionen und Verhalten. Das Common law ist also ein Recht der juristisch-ökonomischen Beziehungen und sein gesamtes Rohmaterial von Verhalten, Transaktionen und Betrieben sind die experimentellen Quellen, aus denen der Theoretiker die ökonomischen Beziehungen der Veranlassungen und die juristischen Beziehungen der Sanktionen finden kann.

Dies ist in der Tat eine Vereinigung von Juristik und Ökonomik und diese Vereinigung wird deutlich in dem Prozeß, in dem amerikanische Gerichtshöfe erforschen und feststellen, was angemessene Werte und angemessene Verhalten sind. Die zwei sind voneinander unzertrennlich. Das Bedürfnis nach einem Begriff von angemessenem Wert und angemessenem Verhalten entsteht aus dem Faktum des Interessenkonfliktes in allen Transaktionen und kann nicht aus den individualistischen Abstraktionen der Interessenharmonie entstehen. Der

¹⁾ WIESER: Grundriß, 108.

^{*}) Vergleiche hierzu jedoch WIESERS tatsächliche Stellung zu den gesellschaftswirtschaftlichen Problemen in „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ (im Grundriß der Sozialökonomik, Bd. I), besonders §§ 26 bis 29 mit seinen Ausführungen über den „Grundirrtum des Individualismus“ sowie sein großes soziologisches Werk „Das Gesetz der Macht“. Wien 1926. (Anmerkung des Herausgebers.)

²⁾ POUND, ROSCOE: Spirit of the Common Law, 20, 22. Law and Morals, 65, 120.

angemessene Wert wird oft der „wahre“ Wert genannt und die Feststellung des wahren Wertes eines Gegenstandes folgt der Maxime: Welches würde der Wert sein, wenn die Transaktion vollzogen würde von einem freiwilligen Verkäufer, der nicht gezwungen ist, zu verkaufen, und einem freiwilligen Käufer, der nicht gezwungen ist, zu kaufen? Diese Regel des freiwilligen Käufers und Verkäufers ist der Standard der gesellschaftlichen Wohlfahrt (Social welfare) und die hier gebrauchten Begriffe von „willig“ und „nichtwillig“ deuten den allgemeinsten Begriff der ökonomischen und der juristischen Theorie an, der anwendbar ist auf alle Verhalte, Preise, Transaktionen und Betriebe ebenso wie auf Eigenutzen und alle anderen Interessen, nämlich den Begriff der „Willigkeit“. Willigkeit bedeutet in der Tat lediglich das Prinzip der Zukünftigkeit und ist anwendbar in einer Wissenschaft, in der jedes Verhalten bestimmt ist durch zukünftige Veranlassungen und Sanktionen. So verwendet, haben Willigkeit oder Nichtwilligkeit keine subjektive oder metaphysische Bedeutung; sie sind nicht der isolierte Wille eines Individuums noch der Vertragswille des römischen Rechtes, noch können sie subjektiv festgestellt werden, sondern nur objektiv durch einen bestimmten Untersuchungsprozeß, nämlich durch eine Jury oder einen Gerichtshof von „Reasonable men“, die insofern „reasonable“ sind, als sie übereinstimmen mit dem, was für die guten Bräuche und Überzeugungen der Nachbarschaft gehalten sind. Diese Jury oder dieser Gerichtshof verwendet in seiner Untersuchung eine Methode von Präzedenz und Analogie. Ein williger Käufer und ein williger Verkäufer sind Personen, die in der vorliegenden Transaktion, nach dem Urteil der „Reasonable men“, sich aller gebräuchlichen Rechte und Freiheiten erfreuen, eingegrenzt durch die gebräuchlichen Pflichten und Gefährdungen, die sich nach diesem Urteil der gleichen Wahlmöglichkeit, der gleichen Wirtschaftsmacht und des fairen Wettbewerbes erfreuen, entsprechend den verschiedenen landläufigen Vorstellungen von Gleichheit und Lauterkeit, Recht und Unrecht, Gut und Schlecht; die darum nach diesem Urteil frei sind von Betrug, Zwang, ökonomischem Druck, Diskrimination, Erpressung, Unwissenheit und Verheimlichung. Kurz, die juristische Theorie des angemessenen Wertes und der angemessenen Verhalten, wie sie im anglo-amerikanischen Recht ausgearbeitet wurde, umschließt die gesamte ökonomische, ethische und juristische Situation, im gegebenen historischen Punkt des Brauches und der Wirtschaftslage und ist bestimmt, den existierenden Interessenkonflikt in eine vorläufige Interessensharmonie zu verwandeln.

Das Einkommen der Vereinigten Staaten und der zu seiner Berechnung verwendbare Einkommensbegriff

Von

Willford I. King

National Bureau of Economic Research, New York City.

Wie andere Sprachen, leidet auch die englische unter dem Mangel an eindeutigen Worten; daher dient ein Wort gewöhnlich als Ausdruck mehrerer voneinander abweichender Inhalte. Davon macht das Wort Einkommen keine Ausnahme. Es wird zur Fassung einer Mehrheit von verschiedenen Begriffen benützt, worunter wir wenigstens fünf bedeutendere unterscheiden können, deren jeder mehrere Schattierungen und Variationen aufweist.

In der folgenden Liste sind fünf Arten von individuellen Einkommen angeführt, je nach der Unmittelbarkeit, mit der das zu dem betreffenden Typus geformte Einkommen die Bedürfnisse des Konsumenten befriedigt, wobei jeweils der unmittelbarere Typus zuerst definiert wird.

1. Psychisches Einkommen. Unter diesem Begriff verstehen wir die Summe aller angenehmen Empfindungen, die in das Bewußtsein eintreten. Einkommen dieser Art kann offenbar in mannigfaltiger Weise von freien oder wirtschaftlichen Gütern abgeleitet sein.

2. Einkommen in der Form von unmittelbaren oder, mit anderen Worten, Genußgütern, welche tatsächlich gebraucht werden. Der Begriff Güter, wie hier angewendet, umfaßt sowohl Sachgüter als auch Dienstleistungen, wie z. B. die Nahrung, welche ein Mensch verzehrt, die Dienstleistungen in seinem Haushalt, sowie jener Personen, welche sonst noch seinem Wohlbehagen dienen.

3. Einkommen in der Form von unmittelbaren oder Genußgütern, die in den Besitz des endgültigen Verbrauchers gelangen. Wiederum umfaßt der Begriff Güter, sowohl Sachgüter als auch Dienstleistungen aller Art, aber das Einkommen wird als solches bezeichnet, nicht wenn die Güter verbraucht werden, sondern sobald sie in den Besitz des endgültigen Verbrauchers gelangen.

4. Einkommen im Sinne von Gütern oder Dienstleistungen aller Art. Sobald Einkommen in dieser Weise definiert wird, würden alle Güter einbezogen werden, also z. B. selbst solche, die ein Kaufmann für den Wiederverkauf erhält.

5. In Geld gemessenes Einkommen oder, mit anderen Worten, potentielle Verfügungsmacht über Güter oder Dienstleistungen. Derart definiert, wird Einkommen in Geld gemessen und berechnet so wie in einem Buchhaltungssystem. Dieser besondere Begriff mag deshalb als Bucheinkommen bezeichnet werden.

In jedem der oben angeführten Fälle kann das besprochene Einkommen sowohl Roh- als auch Reineinkommen sein. Derart erhalten wir im Falle des

psychischen Einkommens das reine Einkommen, indem wir Unlust oder Arbeitsleid (Disutility) in Abzug bringen. Das Gütereinkommen kann nicht unmittelbar auf eine Nettobasis gebracht werden, aber der Begriff eines Reineinkommens wird möglich, wenn der Wert der Güter, und nicht die Güter selbst, als Einkommen gerechnet wird. Die Zurückführung des Einkommens der Klassen 2, 3 und 4 auf eine Nettobasis ist jedoch bestenfalls ein widriges Unternehmen. Das Bucheincome, in Geld ausgedrückt, wird nahezu stets auf einer Nettobasis berechnet, wobei alle Geldkosten abgezogen werden, bevor das Einkommen festgestellt wird.

Jeder dieser Begriffe ist für gewisse Zwecke nützlich und der erste von besonderer Bedeutung für die theoretische Analyse. Allein bisher hat noch niemand, wie ich es in meinem Artikel „Income and Wealth“¹⁾ gezeigt habe, eine Methode der statistischen Messung von psychischem Einkommen gefunden und das Gütereinkommen betreffende Daten sind in einer auch für den Statistiker brauchbaren Form nicht erhältlich. Daraus folgt also, daß die einzige Art von Einkommen, welche gegenwärtig mit Erfolg für die verschiedenen Gruppen der Bevölkerung geschätzt werden kann, das Bucheincome ist.

Es besteht kaum ein Zweifel, daß es die Idee des Bucheinkommens ist, welche der Durchschnittsmensch vor sich hat, sobald das Wort „Einkommen“ erwähnt wird. Es ist das Bucheincome, dessen Erklärung von den Steuerbehörden in den ausgesandten Bekenntnisformularen verlangt wird. Das Bucheincome des einzelnen wird nach den gewöhnlichen Buchhaltungsmethoden berechnet.

Bei der Berechnung des Bucheinkommens eines einzelnen ist es wesentlich, nicht nur von Eingängen und Ausgaben, sondern auch von allen Veränderungen, welche im Werte seiner Besitztümer²⁾ eingetreten sind, Kenntnis zu nehmen. Wenn z. B. jemand ein jährliches Gehalt von 2000 Dollar bezieht und wenn er überdies einen Gesellschaftsanteil, der in diesem Jahr um 1000 Dollar im Marktwerte gestiegen ist, besitzt, so beträgt sein Bucheincome 3000 Dollar. Dies gilt gleichermaßen, ob er nun den Anteil behält oder verkauft; denn die Tatsache, daß er den Anteil am Ende des Jahres noch in seinem Besitze hat, zeigt an, daß er diesen Gebrauch seines Geldes für die beste Anlage betrachtet, die er im gegebenen Zeitpunkte davon machen könnte.

Um das individuelle Einkommen eines Kaufmannes zu berechnen, subtrahieren wir den Wert seines Inventars zu Beginn des Jahres vom Werte des Inventars beim Jahresende und addieren zu dem Reste jenen Geldbetrag oder Geldwert aller Güter, die er während des Jahres zum Gebrauch für sich und seine Familie aus dem Unternehmen gezogen hat. Es ist leicht einzusehen, daß in dem Falle des Kaufmannes Änderungen im Werte seiner Waren berücksichtigt werden müssen. Wenn dies nicht geschieht, verlieren die Einkommensbeträge jeglichen Schein von Wirklichkeit. Dieser Grundsatz gilt ebenso für andere Gebiete.

In der vom National Bureau of Economic Research unternommenen Studie „Income in the Various States“ wird noch ein anderer Begriff gebraucht — der des „laufenden Einkommens“ (Current income). Wie in dem genannten Werke ausgeführt wird, ist dieser Begriff, der Änderungen im Werte des Besitzes nicht in Betracht zieht, kein logisch strikter, aber er ist für gewisse Zwecke passend, wie z. B. bei der Betrachtung jener Unternehmungsarten, in welchen kein häufiger

¹⁾ Siehe American Economic Review, Sept. 1925, S. 457.

²⁾ Zur Erörterung dieses Punktes siehe den oben erwähnten Artikel.

Besitzwechsel eintritt und darum Wertänderungen die unmittelbare Lebensweise der Besitzer wenig beeinflussen.

Die Schwierigkeit, das Bucheinommen des einzelnen zu berechnen, wird bedeutend erhöht, wenn der Versuch gemacht wird, die Wirkungen eines wechselnden Preisniveaus zu berücksichtigen; dennoch müssen die Folgen eines solchen Wechsels in Perioden großer Preisschwankungen eliminiert werden, da sonst die angegebenen Zahlen sinnlos und trügerisch sein würden. Wenn z. B. während eines gegebenen Jahres der Geldwert des im Besitz eines einzelnen befindlichen Vorrates bloß durch das Sinken der Kaufkraft der Geldeinheit verdoppelt worden ist, so wird die Aussage, daß der Eigentümer durch die nominelle Steigerung des Wertes seines Besitzes irgendein Einkommen erlangt hat, absurd. Seit 1914 haben sich so viele Fälle markanter Inflation ereignet, daß es darum durchaus erforderlich ist, bei einer jeden Untersuchung von Einkommen in der neuesten Zeit Korrekturen wegen der Änderungen im Werte der Geldeinheit vorzunehmen.

Die Methode, das Einkommen in Form von konstanter Kaufkraft zu berechnen, ist die folgende: Man dividiert den Wert des Besitzes zu Beginn des Jahres durch den Preisindex an diesem Datum. Ebenso dividiert man den Wert des Besitzes am Ende des Jahres durch den Preisindex in diesem Zeitpunkt. Durch diese Methode werden beide Werte auf den Geldwert des Grundjahres gebracht. Man ist dann berechtigt, den Wert zu Beginn des Jahres vom Werte am Jahresende abzuziehen, wodurch die Änderung im Werte während des Jahres im Geldwerte des Grundjahres ausgedrückt wird. Das laufende Einkommen während des Jahres, etwa aus Löhnen, Gehältern, Dividenden, Zins oder Unternehmer-einkommen bestehend, kann dann auf Werte des Grundjahres reduziert werden, indem man durch den Gesamtpreisindex dividiert. Wenn der so erhaltene Quotient zu dem geschätzten Wertzuwachs des Besitzes addiert wird, so stellt die Summe das Gesamteinkommen während des Jahres, im Geldwerte des Grundjahres ausgedrückt, dar.

Zur Illustration: Nehmen wir an, daß jemand ein jährliches Gehalt von 3000 Dollar bezieht und daß der Durchschnittspreisindex während des Jahres 1,50 ist. Nehmen wir ferner an, daß der Preisindex zum Jahresbeginn 1,20 und beim Jahresende 1,80 war. Besitzt er 20 Aktien, die bei Beginn des Jahres 1800 Dollar und am Ende des Jahres 3600 Dollar wert sind, so berechnen wir sein Einkommen korrekt in dieser Weise: Wir dividieren die 1800 Dollar durch 1,20, was 1500 Dollar als im Geldwerte des Grundjahres ausgedrückten Wert zu Beginn des Jahres ergibt; in gleicher Weise dividieren wir die 3600 Dollar durch 1,80 und erhalten als Wert zum Jahresende 2000 Dollar, im Geldwerte des Grundjahres ausgedrückt.

Daraus geht deutlich hervor, daß die Aktien um 500 Grundjahrdollar im Werte gestiegen sind. Wenn wir nun den Gehalt von 3000 Dollar durch den Durchschnittspreisindex für das Jahr, das ist 1,50, dividieren, erhalten wir als Gehaltseinkommen 2000 Grundjahrdollar. Dieser Betrag, zusammen mit den 500 Dollar von der Wertzunahme des Besitzes, ergibt ein Gesamteinkommen von 2500 Grundjahrdollar für das Jahr. Dieses Gesamteinkommen kann durch Multiplikation mit dem Durchschnittspreisindex des Jahres in Dollar des gegebenen Jahres ausgedrückt werden. Wenn diese Operation ausgeführt ist, erscheint als Grundeinkommen des Jahres, im Werte von Dollar des gegebenen Jahres ausgedrückt, der Betrag von 3750 Dollar, d. i. 2500mal 1,50.

Bevor wir uns der Anwendung der eben angeführten Grundsätze auf die Berechnung des Einkommens der Vereinigten Staaten zuwenden, wollen wir einige weitverbreitete Irrtümer in betreff der Natur des Einkommens erwähnen.

Manche, die den Gegenstand behandelt haben, sind weit davon abgekommen, weil sie den überaus nahen Zusammenhang zwischen Privateinkommen und Privatkapital nicht erkannt haben. Wenn jemand als Gehalt einen Scheck von 100 Dollar erhält, so wird dieser Betrag augenscheinlich Bestandteil seines Kapitals und unterscheidet sich nicht um ein Jota von irgend welchen 100 Dollar, welche er vorher besessen hat. Wenn er die 100 Dollar für Verbrauchsgüter ausgibt und diese Güter verzehrt, so ist sein Kapital um den gleichen Betrag vermindert. Dasselbe wäre der Fall, wenn er irgendeine andere 100-Dollar-Einheit aus seinem Vermögen ausgeben hätte. Andere unterscheiden zwar die von Wertpapieren erhaltenen Zinsen oder die aus Aktien bezogenen Dividenden von den Beträgen, welche ein Verkauf von Hypotheken ergab. Diese Unterscheidung muß jedoch als mehr auf Gewohnheit beruhend, denn in der Logik begründet angesehen werden. Wenn jemand z. B. eine Aktien-dividende erhalten hat und das Geld für Unterhaltungszwecke ausgibt, so macht er deutlich einen Eingriff in sein Kapital. Dasselbe gilt, wenn er eine in barem Geld empfangene Dividende für ähnliche Zwecke verwendet; in jedem Falle vermindert er seine gesamten Kapitalsaktiven.

Ein anderer irrtümlicher Gedanke, der von einer Reihe hervorragender amerikanischer Nationalökonomten vertreten wird, liegt in der Forderung, daß nichts als Einkommen bezeichnet werden sollte, sofern es nicht seiner Natur nach regelmäßig wiederkehrend ist. Man könnte sagen, daß ein jeder zu der Art von Definition berechtigt ist, die er vorzieht, aber eine Definition auf der eben erwähnten Grundlage erscheint besonders unlogisch. Niemand kann im voraus sagen, welche Art von Einkommen niemals wiederkehren würde. Der Angestellte kann entlassen werden und in der nächsten Woche seinen Lohn nicht mehr erhalten. Zins und Rente können ungezahlt bleiben. Die einzige Möglichkeit, auszusagen, ob Einkommen wiederkehrend ist oder nicht, ist in einer retrospektiven Betrachtung gegeben. Es scheint keine zwingende Logik in der Unterscheidung zwischen dem Einkommen des Spekulanten, der 5000 Dollar in einem Monat erwirbt und 4000 Dollar im nächsten verliert, und dem Einkommen, das aus einem Gehalt von 1000 Dollar während derselben Periode besteht, zu liegen.

Wir haben einige grundsätzliche Prinzipien, welche mit der Berechnung des Einkommens verbunden sind, aufgezeigt. Wie können diese Grundsätze auf die Berechnung des Einkommens einer Nation angewendet werden? Tatsächlich ist es sehr schwer, zu irgendeinem klaren Begriff des Einkommens einer Nation als solcher zu kommen. Es ist viel leichter, sich das Einkommen aller Individuen in der Nation vorzustellen. Die Nation hat kein in Geld ausgedrücktes Einkommen, sondern erhält ihr Einkommen in Gütern und Dienstleistungen. Es ist viel schwieriger, die Summe derselben in einem Geldbetrag auszudrücken, als die individuellen Bucheinommen sämtlicher Einwohner zu addieren. Dies letztere ist in den Einkommensuntersuchungen des National Bureau of Economic Research für die Vereinigten Staaten unternommen worden.

Das letzte Jahr, für das Angaben erhältlich sind, ist 1921. Da das Jahr 1921 eine markante Depression zeigte, ist es wahrscheinlich, daß die Zahlen für dieses Jahr die gegenwärtigen Verhältnisse nicht so gut repräsentieren als jene für 1920. Unter diesen Umständen erscheint es am besten, die Angaben des früheren Jahres zu benutzen. Der Anteil am Einkommen, welcher mit der größten Genauigkeit bestimmt werden kann, ist derjenige, welcher den Arbeitnehmern als Entgelt für ihre Arbeit zugeht, denn in einer Anzahl von Industrien stellen Regierungsorgane den Gesamtbetrag der von jedem Unternehmer gezahlten Löhne und Gehälter nach den Buchungen der verschiedenen Arbeit-

geber fest. Auf anderen Gebieten sind Gesamtschätzungen erzielt worden, indem die Zahl der in einer gegebenen Industrie nominell Beschäftigten mit dem in dieser Industrie vorherrschenden Durchschnittslohn multipliziert wird, wobei der Beschäftigungsausfall infolge von Krankheit und Arbeitslosigkeit berücksichtigt wird. Sobald die Gesamtschätzungen von Löhnen und Gehältern durch die eben beschriebenen Methoden erhalten sind, wird ein Betrag für die Deckung von Pensionen und Entschädigungen für Unfälle dazu addiert, womit der gesamte Anteil der Arbeitnehmer festgestellt ist. Er ist für 1926 auf den Betrag von 41 560 157 000 Dollar geschätzt worden¹⁾.

Ein anderer wichtiger Faktor im Nationaleinkommen ist der Anteil der Farmer. Dieser Anteil ist in folgender Weise berechnet worden: Auf Grundlage der Berichte des Departement of Agriculture ist der Gesamtwert der Farmprodukte, sowohl der verkauften als auch der im Hause verbrauchten, geschätzt worden und sind davon die geschätzten Geschäftskosten des Farmers, wie Kosten der Geräte, der Düngemittel, des Futters, der Saaten, der Sättel und des Geschirres, Zinsendienst, Löhne, Gehälter und Steuern, abgezogen worden. Unsere Schätzungen zeigen, daß die Farmer der Vereinigten Staaten im Jahre 1920 Roheinnahmen von 19 571 900 000 Dollar und Gesamtkosten von 10 971 097 000 Dollar hatten, was ein laufendes Reineinkommen und Entgelt für die Arbeitsleistungen der Farmer und ihrer Familien sowie für den Gebrauch des Farmbesitzes, von 8 600 803 000 Dollar übrig läßt. Dazu kommt der während des Jahres eingetretene Zuwachs im Werte der Farm und des sonstigen Besitzes im Gebrauche derselben im Betrage von 2 474 581 000 Dollar. Bei der Berechnung dieses Wertzuwachses wurden alle Größen zuerst auf Dollar der Kaufkraft von 1913 gebracht und hierauf wieder auf Dollar des laufenden Jahres (1920) zurückgeführt. Durch Addition des Gewinnes von Inventurwerten zum laufenden Einkommen erhalten wir als Gesamteinkommen der Farmer und ihrer Familien den Betrag von 11 075 384 000 Dollar²⁾. Es sei hier auf die Tatsache verwiesen, daß das Einkommen der landwirtschaftlichen Lohnarbeiter in dem obenangeführten Gesamteinkommen der Arbeitnehmer und nicht in dem Einkommen der Farmer inbegriffen ist.

Zwei Posten des Nationaleinkommens in diesem Lande sind nunmehr festgestellt. Hierauf war es notwendig, die anderen Unternehmen, mit Ausnahme der Farmer, zugewachsenen Reingewinne zu schätzen. Es war keine leichte Aufgabe, selbst eine ungefähre Schätzung dieser Größe zu erzielen. Zinsen und Dividenden bilden beträchtliche Posten im Einkommen der Nichtfarmer. LEVEN schätzt, daß sie im Jahre 1920 2 951 726 000 Dollar bzw. 3 617 900 000 Dollar ausmachten. Diese Posten wurden mit Hilfe der Berichte des United States Bureau of Internal Revenue über das Einkommen der Korporationen und der in MOODYS Rating Books erschienenen Angaben über Korporationen berechnet.

Einer der schwierigsten Posten für die Schätzung des Einkommens der Nichtfarmer ist das Unternehmereinkommen, welches individuelle Eigentümer von Unternehmungen beziehen. Eine sehr beträchtliche Zahl solcher Unternehmer hat ein so geringes Einkommen, daß sie nicht verpflichtet sind, dasselbe den Bundesbehörden anzugeben. Infolgedessen ist es notwendig, diese Einkommen nach den verfügbaren Quellen ungefähr zu schätzen. LEVEN schätzt für 1920, daß die Einzelunternehmungen ein laufendes Reineinkommen im

¹⁾ LEVEN, MAURICE: National Bureau of Economic Research. "Income in the Various States", S. 115.

²⁾ Income in the Various States. S. 198.

Beträge von 8 326 405 000 Dollar¹⁾ ergaben und daß sie ein laufendes Nebeneinkommen von 974 206 000 Dollar bezogen, was ein laufendes Gesamteinkommen dieser Gruppe von 9 300 611 000 Dollar ausmacht.

Wenn alle Posten berücksichtigt werden, so erscheint für das genannte Jahr als gesamtes laufendes Einkommen der Farmer, Eigentümer und anderen Unternehmer aus Zinsen, Dividenden, ausbedungener Rente (Contract rent), und Unternehmertätigkeit die Summe von 26 841 334 000 Dollar.²⁾

Es verbleiben noch gewisse mannigfaltige Einkommensquellen der Bewohner der Vereinigten Staaten, welche beträchtliche Bedeutung haben. Darunter sei das Reineinkommen der Stadt- und Dorfbewohner von Kühen, Geflügel und Gärten, welche sie unterhalten, erwähnt. Aber viel wichtiger ist der Schätzwert des Gebrauches von unmittelbaren oder Genußgütern wie Häusern, Luxusautomobilen, Schmuck, Kleidung u. a. Dieser Posten ist so berechnet worden, daß 6 Prozent des Schätzwertes dieser Güter eingesetzt wurden. Auf der Grundlage dieses Vorgehens ist eine Schätzung von 5 756 911 000 Dollar erlangt worden.

Das gesamte laufende Einkommen der Bevölkerung der Vereinigten Staaten ist für 1920 auf 74 158 402 000 Dollar geschätzt worden. Es ist aus den folgenden drei Posten zusammengesetzt:

Löhne und Gehälter	Dollar	41 560 157 000
Laufendes Unternehmer- und Besitzeinkommen	„	26 841 334 000
Einkommen aus dem Gebrauch unmittelbarer Güter und aus anderen verschiedenen Quellen	„	5 756 911 000
Gesamtes laufendes Einkommen	Dollar	74 158 402 000

Die Einbeziehung einer Schätzung des Wertes der gebrauchten Konsumtionsgüter in die obige Summe ist dahin kritisiert worden, daß ein solches Einkommen nicht greifbar sei. Diese Kritik ist bis zu einem gewissen Ausmaß angebracht. Allein es erscheint logischer, diese Zahl einzubeziehen als auszuschließen. Daß dem so ist, wird klar, wenn wir die Lage zweier Personen, deren eine ein Haus für 10 000 Dollar kauft, während die andere ihre 10 000 zinstragend anlegt und ein Haus mietet, wobei sie den Mietzins mit den erhaltenen Zinsen bezahlt, vergleichen. Offenbar wäre der Einkommensstatus beider gleich; dies ist jedoch nur der Fall, sofern wir dem gekauften Hause seinen Mietwert zurechnen. Eine solche Zurechnung ist deshalb wesentlich. Es scheint kein logischer Grund für eine Unterscheidung zwischen einem Haus und anderen Gebrauchsgütern zu bestehen, denn die meisten dieser Güter sind verkäuflich und der Eigentümer würde sie verkaufen und das Geld zinstragend anlegen, wenn er den Gebrauch der Güter nicht für wertvoller erachten würde als die Zinsen, welche er erhalten könnte.

Andere Kritiker waren der Ansicht, daß das gesamte laufende Einkommen, wie oben angegeben, zu niedrig sei, da der Wert der Dienstleistungen der Hausfrauen nicht berücksichtigt ist. Es ist wahr, daß dies logischerweise berücksichtigt werden sollte, aber sobald wir die Dienstleistungen der Hausfrauen einbeziehen, müssen wir auch den Wert der Dienstleistungen für die betreffenden Personen selbst einberechnen. Es ist nahezu unmöglich, die beiden Größen auch nur annähernd zu schätzen, weshalb sie vom Gesamtbetrag ausgenommen worden sind.

Die als gesamtes laufendes Einkommen der Bevölkerung der Vereinigten Staaten angeführte Zahl enthält weder Gewinne noch Verluste im Werte des

¹⁾ A. a. O., S. 226.

²⁾ A. a. O., S. 237.

Besitzes. Tatsächlich ist der Wert des gesamten Besitzes, als potentielle Verfügung über Verbrauchsgüter, dahin geschätzt worden, daß er im Jahre 1920 um 1 778 037 000 Dollar gefallen ist, denn obwohl zwar in diesem Jahre der Wert des Farmbesitzes um 2 474 581 000 Dollar gestiegen ist, betragen die Verluste alles übrigen Besitzes 4 252 618 000 Dollar. Wir gelangen so zu den folgenden Zahlen:

Gesamtes laufendes Einkommen	Dollar	74 158 402 000
Minus Nettoverlust in Besitzwerten	„	1 788 037 000
Gesamteinkommen	Dollar	72 380 365 000

Obwohl einige der hier gegebenen Einkommenschätzungen eine beträchtliche Fehlerquelle enthalten, glaube ich, daß sie der Wahrheit ungefähr so nahe kommen, als es bei der Benützung des vorhandenen Materials möglich ist. Indessen kann auf gewissen Gebieten die Methode noch verbessert und zusätzliches Material beschafft werden. Wir hoffen deshalb, später etwas genauere Schätzungen als die hier vorgelegten, aufstellen zu können.

Die Grenzen der Macht

Von

James Bonar

Professor an der Universität London

Im Jahre 1901 hat Professor WIESER in Prag einen Vortrag über „Die gesellschaftlichen Gewalten“ gehalten und im Jahre 1914 hat sein verehrter und vielbetrauerter Freund BÖHM-BAWERK, der mit ihm auch in verwandtschaftlichen Beziehungen stand, seine letzte Abhandlung „Macht oder ökonomisches Gesetz“ veröffentlicht.

Dem Gegenstande dieser beiden Abhandlungen ist, wenigstens in meinem Vaterlande, zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt worden. Es besteht allerdings kein Mangel an Schriften über den Produktionsfaktor Arbeit, über die Wirkungen der Organisation und der Staatsgewalt und über allgemeine Probleme der ökonomischen Theorie. Aber die spezielle Frage, „Macht oder ökonomisches Gesetz“, ist, soviel ich weiß, nicht in der Art ins Auge gefaßt worden, wie das durch BÖHM-BAWERK geschehen ist. „Bist du nicht willig, so brauch' ich Gewalt.“ Eine solche Drohung kann wohl im Falle einer einzelnen Person angewendet werden, welche mit physischer Gewalt von einer Lage in eine andere gebracht werden soll; aber kann sie mit Erfolg gegen eine ganze Volkswirtschaft zur Anwendung gelangen, wenn es sich darum handelt, diese von Grund aus zu ändern, sei es durch einen einmaligen revolutionären Akt oder durch stetig fortgesetzten Druck?

Unser Freund schrieb am Vorabend des Weltkrieges. Seit dem Friedensschluß haben sich Dinge ereignet, die ihn überrascht hätten und ihn zwar nicht zu einer Änderung seiner Urteile, wohl aber seiner Voraussagungen darüber veranlaßt hätten, was im Zeitalter der Wirtschaftsdemokratie sich ereignen würde, wenn politische Gewalt, und insbesondere die höchste politische Gewalt, mit der wirtschaftlichen Organisation sich vereinte.

Gegen Ende seines Lebens hat er als Nationalökonom deutlich erkannt, daß bei der Behandlung von Arbeitsproblemen in den fortgeschrittensten Industrieländern die Annahme des freien Wettbewerbes nicht mehr zulässig ist. Wir leben in einer Zeit der Koalitionen, Koalitionen der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer. Erörterungen von Problemen der Arbeit mittels der abstrakten Methode auf Grund der hergebrachten Voraussetzungen können heutzutage selten zu nutzbringenden Ergebnissen führen; der Nationalökonom, welcher alle Hindernisse „hinwegdenkt“, die sich dem Wettbewerb der einzelnen Menschen in den Weg stellen, findet, daß die Schlüsse, zu denen er gelangt, von der Wirklichkeit viel weiter entfernt sind, als dies vor hundert Jahren der Fall war. Wenn er demzufolge von der Annahme ausgeht, daß die Vereinigung und nicht der freie Wettbewerb die Regel bilde, findet er, daß der Arbeitgeber unter dem Drucke seiner organisierten Arbeiter mit dem Gesamtnutzen statt mit dem Grenznutzen rechnen müsse. Die Gesamtheit der ihm zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte stellt sich nicht mehr als eine teilbare Menge dar und er hat gewöhnlich nur die Wahl, sein Geschäft mit der Gesamtheit seiner Arbeitskräfte weiterzuführen oder ganz ohne Arbeitskräfte dazustehen.

Verhält sich die Sache nun so, daß diese „Macht“, dieser Druck, so lange wirken kann, bis für den Unternehmer überhaupt kein Gewinn und für den Kapitalbesitzer kein Zins übrigbleibt?

Die Antwort ist offenbar, daß die Unternehmer auch Menschen sind und nicht ihr Geschäft mit Verlust weiterführen werden und daß der Kapitalist ebensowenig die Mittel hiezu ohne Entgelt zur Verfügung stellen wird. Inwiefern kann die Macht diese ökonomischen Grundsätze überwinden und wie muß sie vorgehen, um die Fortschritte, die sie vielleicht erzielt, festzuhalten und zu sichern?

BÖHM-BAWERK erörtert die Konsequenzen, die sich ergeben können, und ich kann nichts Besseres tun, als auf die Abhandlung selbst¹⁾ hinzuweisen. Ich habe ihre Ergebnisse im *Economic Journal*, Juni 1920, zusammengefaßt.

Seit dem Kriege haben wir neue Aufschlüsse über die möglichen Konsequenzen gewonnen. In Rußland konnten wir den Versuch wahrnehmen, die auf Gewinn gerichtete Produktion abzuschaffen und sie nur auf den Konsum einzustellen. In der Landwirtschaft wurde dieser Versuch bald aufgegeben, denn es zeigte sich, daß die bäuerlichen Besitzer ebensowenig wie ehemals die Grundherren gewillt waren, mehr zu produzieren, als sie selbst brauchten, wenn sie nichts dafür bekamen. In Handel und Industrie hat man zum Teil an dem Versuch festgehalten; die Ergebnisse, die man erzielt hat, sind uns allen bekannt. Jedenfalls hat es sich nicht um die „Macht“ demokratischer Organisationen gehandelt, sondern um die einer Oligarchie, welche möglicherweise im Begriff ist, einer wirklichen Demokratie den Weg zu bereiten, aber bis jetzt noch nicht viel in dieser Richtung getan hat. Der Widerstand gegen die Zulassung des Zinses hatte nicht mehr Erfolg als die Weigerung, eine auf Gewinn gerichtete Produktion zu gestatten. Der Außenhandel, welcher heute in den fortgeschrittenen Ländern kein entbehrlicher Luxus mehr ist, wurde fast zum Stillstande gebracht. BÖHM-BAWERK würde sagen, daß seine Voraussagungen nicht sehr weit von der Wirklichkeit entfernt gewesen seien, wenigstens was Rußland anbelangt. Aber er hätte sich schwerlich vorstellen können, daß im übrigen Europa die Sozialisten im großen ganzen eine so große Rolle spielen würden, wie es tatsächlich der Fall war.

In einer Reihe von Aufsätzen, die in der Zeit von Februar bis April 1926 in der „Times“ erschienen sind, hat Dr. A. SHADWELL zu zeigen versucht, daß die verschiedenen Bestrebungen, welche von sozialistischen Regierungen auf dem Kontinent seit dem Kriege gemacht wurden, die Industrie zu verstaatlichen, alle der Reihe nach gescheitert sind, mit der zweifelhaften Ausnahme der Versuche in Schweden. Ohne Zweifel gab es viele Mißerfolge; aber wiederholte Mißerfolge waren oft das Los manchen Unternehmens, welches schließlich von Erfolg gekrönt war (z. B. auf dem Gebiete des Flugwesens); und wie der Autor selbst bemerkt, ist es ein Vorteil, daß die Versuche unternommen worden sind. Augenblicklicher Erfolg bürgt nicht für die Dauer des Erfolges, ebensowenig beweist augenblickliches Mißlingen, daß der Mißerfolg andauern müsse.

Unerwartet und, wie ich glaube, von unserem Freund unvorgesehen ist die Rolle, welche in neuester Zeit die Sozialisten fast aller Länder als Partei der Ordnung, ja sogar der wirtschaftlichen Ordnung, spielen. Sie haben nicht das getan, was BÖHM-BAWERK offenbar für wahrscheinlich hielt, nämlich den Versuch gemacht, die Wirkung der ökonomischen Kräfte durch staatliche Eingriffe zu vereiteln und die Löhne über das Ausmaß des ökonomisch Möglichen hinaufzutreiben;

¹⁾ Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung, Bd. XXIII, 1914, S. 205 ff., abgedruckt in den „Gesammelten Schriften von EUGEN v. BÖHM-BAWERK“, Wien, 1924, S. 230 ff.

ebensowenig haben sie den Unternehmergewinn und den Zins abgeschafft. Im Gegensatz zu den Sowjets haben sie sich mit der unvermeidlichen Tatsache, daß Gewinn und Zins immer wieder zum Vorschein kommen, abgefunden und ebenso mit der Unterscheidung (und verschiedenartigen Entlohnung) von gelernter und ungelerner Arbeit. Sie haben in der Regierungspolitik die Kontinuität aufrechterhalten, sogar in bezug auf die Wirtschaft. Dies gilt besonders für die Regierung der Arbeiterpartei in England im Jahre 1924. Die alten Regierungsmethoden wurden wohl abgeändert, aber nicht verworfen. Der alte Mechanismus von Lohn und Kapital, Gewinn und Zins wurde als vorläufig unentbehrlich befunden. Dagegen hätte BÖHM-BAWERK eine größere Annäherung an die Erfüllung seiner Voraussagungen in England im Mai 1926 wahrnehmen können, als eine große Gewerkschaft von Arbeitern über die Köpfe ihrer parlamentarischen Führer hinweg einen Generalstreik herbeigeführt hat, hauptsächlich um die Löhne der Arbeiter in einigen fast erschöpften Kohlenruben auf ihrer Höhe zu erhalten, die sonst dazu bestimmt gewesen wären, bald als „unökonomisch“ aus der Rechnung auszuschneiden. Eines seiner Probleme war das Folgende: Würde der sozialistische Staat eine beträchtliche Zeit hindurch die rentablen Unternehmungen der Steuerzahler dazu verhalten, die Lasten der unrentablen des Staates zu tragen? Aber im Falle der Grubenarbeiter haben wir es noch nicht mit einem sozialistischen Staate zu tun. Die „Macht“ wird in der alten Art und Weise von unten her angewendet und die Voraussetzungen von BÖHM-BAWERKS Problem sind nicht vollständig. Zur Zeit, als er schrieb, dachte er, daß das Problem nach der exakten Methode der Nationalökonomie behandelt werden müsse, nämlich von den Daten der menschlichen Natur ausgehend, ohne eine Hilfe durch geschichtliche Erfahrung. Es scheint, als ob wir jetzt über etwas mehr geschichtliche Erfahrung verfügen, an der wir die Richtigkeit unserer Schlüsse prüfen können. Die Geschichte mag jedoch, wenn sie das ihrige getan hat, als unnützer Knecht erscheinen; die gedankliche Verarbeitung muß folgen. Zu dieser haben unsere sehr verehrten Freunde WIESER und BÖHM-BAWERK wertvolle Beiträge geleistet. Mögen ihre Schüler in Österreich das Werk vollenden!

Ein altes Prinzip in neuer Zeit

Von

John Bates Clark

Professor an der Columbia University, New York City

Es ist ein sehr erfreuliches Zeichen, daß Nationalökonomien vieler Länder in diesem Werke sich zusammenfinden. In der Wissenschaft hat stets ein Völkerbund bestanden und die Praxis der Wirtschaft bewegt sich stark in derselben Richtung. Der Handel hat immer als vereinigender Faktor gewirkt — die Technik hat seinen Einfluß nur noch stark gesteigert —, als vereinigender Faktor zunächst, weil der große Umfang der Produktion, den er hervorrief, in jedem Lande zum Streben nach dem Weltmarkt führte, und zweitens, weil die von ihm ins Leben gerufenen Körperschaften dieses Streben wesentlich erleichterten. Der Außenhandel bringt naturgemäß Rivalitäten mit sich, die, oberflächlich betrachtet, keineswegs einer Förderung internationaler Harmonie gleichsehen; sie bringen jedoch eine Abhängigkeit der Völker untereinander und wechselseitigen Nutzen mit sich, die an Bedeutung die widerstreitenden, rivalisierenden Interessen weit überwiegen.

Als bescheidenen Beitrag zu dieser Reihe von Erörterungen biete ich einige wenige schon bekannte Tatsachen und einige Schlußfolgerungen, die für die Zukunft der Trusts und die Fragen der Politik, die sie aufrollen, von Bedeutung sind. Der moderne Trust ist ein Weltbürger. Politische Abgrenzungen bedeuten ihm wenig, und seine Lebensregel scheint „ubi bene, ibi patria“ zu sein. Immer allumfassender von Jahr zu Jahr wird der straffe wirtschaftliche Organismus, an dem die gesamte Menschheit teilhat.

Die Maschine, die Massenproduktion infolge der Maschine, die Kapitalsammlung infolge beider, sind die Faktoren jener Umwandlung, die die Prophezeiungen früherer Nationalökonomien zunichte gemacht haben. ADAM SMITH glaubte, daß Körperschaften ein sehr beschränktes Wirkungsfeld haben müßten, da ihre Geschäftsführung in den Händen bezahlter Beamter läge, die niemals so tüchtig sein könnten wie der wirkliche Besitzer. Heute scheint das Problem in Amerika darin zu bestehen, ob sich irgend ein Unternehmen lange von der Körperschaftsform wird freihalten können, ganz abgesehen davon, daß im Geschäft großen Stils (big business) die Besitzer des Großteiles des Kapitals der Geschäftsführung gänzlich ferne stehen. Festverzinsliche Obligationen, deren Besitzer keine andere Funktion ausüben, als Kupons zu schneiden, bilden in der Regel einen Großteil des Kapitals, und Prioritäten stellen einen Teil des Restes dar. Der Besitz des Stammkapitals schließt die Kontrolle über die Gesellschaft in sich. Wenn nun die Gesamtheit oder der Hauptteil dieses Kapitals sich in den Händen von Angestellten und Direktoren befände, so wäre das wieder ein beträchtliches Überbleibsel des früheren Systems der Zusammenfassung von Kapital und Geschäftsführung; jedoch tritt hier eine bedeutungsvolle Einrichtung jüngsten Datums auf, nämlich die Holding Company (Effektenhaltungsgesellschaft), eine Körperschaft, die zu dem Zwecke geschaffen wurde, die Aktien anderer Gesellschaften in der Hand zu behalten. Diese Organisation kann ihre eigenen Obligationen und Prioritäten emittieren. Ihr Aktienkapital ermöglicht

es dieserart seinem Besitzer, nicht nur die Holding Company, sondern auch alle die Hilfsgesellschaften, in welchen die Hauptgesellschaft die Majorität des Kapitals besitzt, zu kontrollieren. Inwieweit die Existenz einer solchen Gesellschaft gesetzlich gestattet sein sollte, war einst eine heißumstrittene Frage; verweist sie doch ohne Zweifel den investierenden Kapitalisten in eine von einer beherrschenden Position in der Industrie weit entfernte Stellung, eine Position, auf die er nach der Meinung früherer Volkswirtschaftler weder verzichten dürfe noch könne. Die gegenwärtige Lage des Großunternehmens würde entschieden ernst sein, wenn sich das Urteil dieser Leute in bezug auf die Untauglichkeit von Körperschaften als richtig erwiesen hätte. Im Gegenteil, ihre Tauglichkeit steht unzweifelhaft fest, Geschäftslehre ist "good policy" für sie und ein guter Ruf ein notwendiges Aktivum. Das Publikum akzeptiert bereits die Holding Company, und es ist wahrscheinlich richtig, daß Kapitalsverluste unter dem System, das sie darstellt, einen geringeren Bruchteil der Gesamtinvestition ausmachen als unter dem alten System kleiner, von Eigentümern geleiteter Unternehmen. Die Ungeschicklichkeit geschäftsführender Eigentümer ist für so manchen Zusammenbruch verantwortlich, und jedenfalls hat das Publikum eine Toleranz gegenüber der Holding Company entwickelt, somit gegenüber dem großen Trust. Keiner von diesen hätte gedeihen können, wie es tatsächlich der Fall war, wenn sie nur auf einer dünnen Schichte über einem gähnendem Abgrund aufgebaut wären, aber ob sie auf festem Grunde stehen oder nicht, ist noch die Frage. Ein Element ihrer Lebensdauer, welches beunruhigt, ist ihre Loslösung von der allgemeinen Konkurrenz der früheren Zeit; diese Erscheinung drängt uns die Frage auf, ob nicht ihre Existenz eine ernste Gefahr für das Publikum bedeute. Zahlt das Publikum wirklich übermäßig für die Sicherheit und Stoßkraft, die die Körperschaften erreicht haben? Befinden sich die Konsumenten, wie viele einst zu behaupten gewohnt waren, in der Umschlingung eines Polypen? Sowohl der Trust wie auch das Publikum haben in dieser Beziehung eine aufklärende Erfahrung gewonnen. Eine neue Macht hat sich in der Verteidigung des Publikums Geltung verschafft, nämlich die „latente Konkurrenz“ (potential competition). Man machte in den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts die Erfahrung, daß im Falle ein Trust zu willkürlich wird, neue Konkurrenten auf den Plan treten. Von der damaligen Zeit bis heute war der latente Konkurrent — ein Konkurrent, der nicht wirklich auftritt, jedoch bereit ist, auf den Plan zu treten — der treibende Faktor gewesen, der das Publikum vor übermäßigen Zugriffen („grabs“), die früher versucht wurden, schützt. Doch ist es weiters eine Tatsache, daß man diesem Faktor vor dreißig Jahren mehr vertraute als heute.

Ein weiteres Stück Entwicklung hat uns Erfahrungen geliefert, und es waren zunächst die Trusts, die den Vorteil davon zogen. Durch gewisse Praktiken, die bereits sehr bekannt geworden sind, konnte die große Gesellschaft den neuen Konkurrenten vom Markte verdrängen, und die Kenntnis dieser Tatsache allein entmutigte andere den Markt aufzusuchen. So wurde es für das Publikum zur Lebensfrage, diese Praktiken zu unterdrücken; eine Aufgabe, die man unter Zuhilfenahme der Gesetzgebung zu lösen unternahm. Der latente Konkurrent kann heute mit weit geringerer Gefahr als früher zum wirklichen Konkurrenten werden und wird so zum wesentlichen Teil der Macht, die das Publikum schützt, und somit auch den Trust vor der Zerstörung durch das Publikum bewahrt. Einige Konkurrenz wird von seiten des Trusts, aus einer gesunden Achtung für das Gesetz heraus, wohl geduldet, und daher werden die Trusts ihrerseits geduldet. Die Anerkennung von etwas, das man Monopol nennt, und das einem solchen sehr ähnlich sieht, erfordert zwar ein neues Kapitel in

der angewandten Volkswirtschaftslehre, jedoch keine Änderung in irgendeinem wirklich grundlegenden Prinzip.

Nur wenn die Regierungen wachsam sind, kann die latente Konkurrenz ein wirksamer Schutz des Publikums bleiben. Ihr Einfluß muß durch Gesetze und Gerichtsentscheidungen lebendig erhalten werden. Die Praktiken, die einen kühnen Konkurrenten des Trusts leicht aus dem Felde schlagen, und danach alle übrigen fernhalten könnten, müssen gekennzeichnet, verboten, und, wann immer angewandt, bestraft werden. Sehr weit ist sowohl das Gesetz als auch seine Handhabung von jenem Ausmaß der Wirksamkeit entfernt, die nötig wäre, um jene industrielle Lage, welche die gigantischen Körperschaften geschaffen haben, vollkommen und endgültig aus der Welt zu schaffen, und doch ist das, was bis jetzt in Amerika offiziell getan wurde, nichts anderes als die Basis der Duldung, mit welcher sie hier behandelt werden. Man stelle alle Verfolgungen ein und lasse den Trusts freie Hand sich als uneigentliche Monopole durchzusetzen, und die Katastrophe ist unausbleiblich.

Die amerikanischen Trusts waren bei ihrem Aufkommen von horizontaler Gliederung. Sie vereinigten keineswegs Produzenten von Fertig-, Halbfabrikaten und Rohmaterialien unter der Kontrolle ein und derselben Körperschaft, sondern faßten eher einzelne Betriebe eines bestimmten Produktionsprozesses zusammen. Die Tendenz läuft jedoch stark auf Kombinationen, die sowohl vertikal als horizontal gegliedert sind, hinaus. Konkurrenten ein und desselben Erzeugungsstadiums können nach ihrer Vereinigung sowohl nach rückwärts greifen und ihre Lieferanten von Rohstoffen einbeziehen, als auch nach vorwärts, um ihre Abnehmer einzubeziehen. Solcherart können sie jenen gesamten Prozeß umfassen, der aus der Erde irgendeine Rohsubstanz zaubert und sie dann vollkommen verarbeitet, direkt an den Verbraucher weitergibt. Man könnte Bände füllen über die Anwendungsmethoden grundlegender volkswirtschaftlicher Prinzipien zu dem Zwecke, den Trust zu einem nützlichen Instrument des Publikums zu machen, doch wage ich zu behaupten, daß sich die latente Konkurrenz stets als für den Erfolg ausschlaggebend erweisen wird. Das wieder würde eine schwierige Zusammenfassung eines neuen *laissez-faire*-Prinzips mit einem hochentwickelten System staatlichen Eingriffs erfordern.

Die Amerikaner sind der Meinung, daß ihre Regierungen nicht selbst produzieren, sondern anderen Faktoren die Produktion erleichtern sollen. Aufgabe der Regierungen ist es, die Bahn frei zu halten, und privaten Unternehmern die Möglichkeit zu geben zu produzieren. Der Leitsatz sei: Hände weg von der Industrie als solcher, doch festes Anfassern jener Mächte, die heute die Industrie kontrollieren, wann immer sie darauf verfallen, im Kampfe mit Rivalen das Gesetz zu vergewaltigen. Die Theoretiker und Statistiker einerseits und der Staatsmann andererseits haben den Schlüssel in der Hand, der die Pforten eines Reiches zu öffnen vermag, welches industriellen Frieden zu versprechen scheint, den Beginn einer starken und vollkommenen Herrschaft des Friedens innerhalb der Völker und sogar der Völker untereinander.

Die Entwicklung der Trusts ist eine Erscheinung der Wirtschaftsdynamik. Sie bedeutet einen weitgehenden Wandel in der Organisation und Aktivität der Welt, doch nimmt sie nichts von der Gültigkeit der grundlegenden Gesetze, die uns vertraut sind. Teile einen seichten See durch Steindämme verschiedener Höhe und laß den Zufluß die abgesperrten Teile bis zum Rande füllen; die Fläche des Sees zeigt dann kein einheitliches Niveau mehr. Die Tiefe mag sich wohl mit der Höhe der verschiedenen Dämme ändern, dagegen nimmt diese Tatsache kein Jota von der Gültigkeit des Gravitationsgesetzes in

seiner Wirkung auf Flüssigkeiten. Dieses Gesetz bestimmt das Niveau jedes einzelnen der abgesperrten Seen ebenso wie bei Nichtvorhandensein der Dämme das Niveau des ganzen Sees. Man lasse der Arbeit als dem einen Produktionsfaktor freie Beweglichkeit und entferne alle Hindernisse, die ihre Bewegungsfreiheit einschränken, und man gelangt zu einer gleichen Einförmigkeit ihres Ertragswertes pro Einheit. Eine ähnliche Feststellung kann betreffs des Kapitals gemacht werden. Zu sagen, daß die Forschungen der Wirtschaftsstatik falsch seien, da die Gesellschaft dynamisch und daher Änderungen in ihrer Struktur unterworfen ist, ist ebenso unvernünftig wie ein gleichartiger Anwurf gegen die Grundgesetze der Hydrostatik, weil der Wasserzustrom oder die Höhe des Wasserspiegels künstlich geändert werden kann. Die natürlichen Standards der Löhne und Zinsfüße sind auf Grund einer vollkommenen Beweglichkeit von Kapital und Arbeit gegeben, und das tatsächliche Niveau weicht nur dann davon ab, wenn die Bewegungsfreiheit gehindert wird.

Das Entstehen der Trusts hat eine eigene Welt der Theorie und Praxis, in der die vorstehenden Tatsachen eine große Rolle spielen, geschaffen. Wie groß ist dann das Hindernis, welches sie einem freien Ausgleich von Kapital und Arbeit in der modernen Industrie entgegensetzen? ... Das ist das Grundproblem, welches gelöst werden muß, wenn man an das Problem der Trusts herantreten will. Die Form der Investition des Hauptteiles des Kapitals, die die Körperschaften anwenden, bietet uns nun in dieser Untersuchung einen Schlüssel zum Gelingen. Nehmen wir einmal an, daß wirklich übermäßige Gewinne des Trustkapitals als Ganzes anzeigen, daß ein Trust gegenüber den Konsumenten eine Monopolstellung einnimmt. Wo aber sollen wir das Übermaß suchen? Eine Preissteigerung in den Erzeugnissen des Trusts kommt doch nicht den Besitzern der Obligationen und gewöhnlich auch nicht den Besitzern von Prioritäten zugute, sondern das Stammkapital, das einen verhältnismäßig kleinen Teil des Gesamtkapitals darstellt, streift den Gewinn ein; eine Tatsache, die den aufscheinenden Anteil an der Gewinnsteigerung noch vervielfacht. Eine geringe Ausdehnung des Quecksilbers in der Kugel eines Thermometers verursacht eine weit stärker sichtbare Ausdehnung des Quecksilbers im Röhrchen. In einem geringeren Ausmaße verursacht die Gewinnvermehrung des gesamten Trustkapitals ein stärkeres Ansteigen der Dividenden des Stammkapitals, als zunächst erklärlich erscheint, eine Tatsache, die den Schluß, der möglicherweise in bezug auf die den Konsumenten auferlegte Last gezogen werden kann, beeinträchtigt. Diese letztere Wirkung auf seine eigene Wohlfahrt festzustellen und zu messen, hat das Publikum ein Recht, und die Regierungen müssen die Unterlagen dafür sichern. Das allergrößte Problem ist das des Einflusses der Trusts auf den Fortschritt in der Produktion. Die Menschheit hat einen Kampf um ein immer besseres Dasein vor sich. Die Steigerung in der Kopfanzahl derer, die genährt, gekleidet und untergebracht werden müssen, hat von selbst die Tendenz, die Erträgnisse der Arbeit pro Kopf herabzudrücken, eine Tendenz, die mehr als bloß aufgehoben werden müßte, wenn die Menschen der Zukunft bestimmt sein sollen, eine höhere Stufe des Daseins zu erklimmen. Wie beeinflussen nun Kapitalsansammlungen diese Zukunft? Sie sind zunächst ein kontrollierendes Element und haben den weitestgehenden Einfluß auf das Schicksal der Menschheit. Es wird Verständnis hohen Grades erfordern, die Heerstraße nach wie vor als Weg in eine glückliche Zukunft frei zu halten. Jedoch weisen bedeutungsvolle Anzeichen darauf hin, daß die latente Konkurrenz, eine Macht, die weniger augenfällig wurde, als sie es früher war, weiterhin ein notwendiger Faktor sein wird; die Notwendigkeit, sie zu erhalten, wird der herrschende Grundsatz öffentlicher Maßnahmen sein.

Diese Einschätzung des latenten Wettbewerbs der Zukunft stützt sich nicht bloß darauf, was dieser jetzt sichtbar zuwege bringt. Vielen Augen erscheint dieses Moment schemenhaft, und es ist eine Tatsache, daß nichts besteht oder im Anzug ist, das dem ehemaligen Ansturm neuer Konkurrenten auf ein Wirtschaftsfeld, in welchem Trusts überraschende und große Gewinne einstreifen, ähnelt. Etwas hat das Publikum mit dem Fehlen dieser raschen Konkurrenz, auf die man vor dreißig Jahren rechnen konnte, versöhnt. Man kann jedoch nicht an der Ansicht festhalten, daß sich die öffentliche Politik in diesem Lande hinsichtlich der Haltung gegenüber den Trusts mit dem bereits Erreichten bescheiden sollte. Eine praktische Duldung einer Einrichtung, die einem Monopol sehr nahe kommt, ist zwar nicht mit einer Billigung desselben gleichbedeutend, zeigt jedoch in diesem Falle an, daß eine gewaltsame Auflösung der konsolidierten Gesellschaften weder viel Anklang findet noch finden sollte. Gesetze und Gerichte haben diesen Dynosauriern die Fleischfresserzähne ausgebrochen, aber haben sie im Besitz ihres Wirkungsfeldes belassen, und das Publikum wartet nun, was weiter geschehen wird.

Es gibt Leute, die eine vollkommene Nationalisierung der Betriebe dieser Körperschaften fordern, doch muß bemerkt werden, daß sich der gesunde Sinn des Publikums gegen eine solche Maßnahme entschieden wehrt. Es gibt wohl einen ausführbaren Plan im Sinne dieser Politik, der einerseits die Stoßkraft der privaten Körperschaften aufrechterhalten, sie aber vom Makel des Monopols befreien würde. Wenn eine Körperschaft ihren Verpflichtungen gegenüber ihren Gläubigern nicht nachkommt, ernennt das Gericht einen Bevollmächtigten, der die Geschäftsleitung vorübergehend übernimmt. Die weitestgehenden Verpflichtungen eines jeden Trusts bestehen gegenüber dem Publikum; der Konsument hat ein Recht zu fordern, daß eine Ware, die er nur von einer großen Gesellschaft kaufen kann, keinen Extrazuschlag auf Grund des Monopols erhalte. Ein Versäumnis, dieser Forderung nachzukommen, ist logischerweise ebensogut ein Anlaß zur vorübergehenden Geschäftsaufsicht durch einen Gerichtsbevollmächtigten wie ein Versäumnis, irgendeiner anderen Verpflichtung nachzukommen; die Hauptbedeutung dieses Prinzips liegt darin, daß, wenn es nur einmal als gültig anerkannt wird — nämlich die Regierung bereit sein würde, ein drückendes Monopol vorübergehend in die Hand zu nehmen mit der Absicht, die Rechte des Publikums zu wahren —, diese Möglichkeit allein für den beabsichtigten Zweck genügen würde.

Wenn die latente Konkurrenz bei dieser Aufgabe, willkürliche Übertreibungen, unter denen das Publikum leidet, im Zaum zu halten, versagt, wird die Bewegung zur vollkommenen Nationalisierung ernsthaft Raum gewinnen. Weil nun diese Maßnahme die schlimmste Möglichkeit wäre, die sich erhebt, so sollte uns jede Gefahr ihres Eintretens mit all dem, was nur immer notwendig sein mag, befreunden, um echte wirtschaftliche Freiheit zu erhalten, ein freies und sicheres Feld für die Entfaltung unseres alten Beschützers, der Konkurrenz. Wenn das gesichert sein wird, wird ein Ziel in Sicht sein, das wert ist, dafür zu arbeiten, und die Welt wird eine sichtbare Straße zu diesem Ziel besitzen.

Wird der Fortschritt ein rascher sein? Zugegeben, daß die schlimmste Gefahr gebannt ist, so gibt es eine zweite praktische Frage, die einer Beantwortung harret. Wird der Vormarsch der technischen Entwicklung unter der Herrschaft der Trusts zum Stillstand kommen? Der Wettbewerb vieler Produzenten hält bei diesen das Bestreben wach, immer bessere Methoden und Hilfsmittel zu gebrauchen. Haben wir nicht schon oft erlebt, daß ein Werksbesitzer seine fast neuen Maschinen zum alten Eisen geworfen hat, weil etwas Besseres erfunden worden war? Wird eine zusammengefaßte Industrie in gleicher Weise vorgehen?

Wird sie Entdeckungen und Erfindungen begünstigen oder hemmen? Ein Trust kann einen Stab von Sachverständigen halten, um neue Maschinen und Prozesse zu ersinnen, und kann ohne zu drückende Kosten die Erfindungen anderer ausprobieren. Wenn das Betätigungsfeld wirklich dem Wettbewerb offen steht, wird der Trust ein großes Interesse daran haben, seine eigene Ausrüstung auf einem hohen Wirkungsgrad zu erhalten. Gerade die latente Konkurrenz gewährleistet den technischen Fortschritt, welcher die Basis für eine glückliche Zukunft der Welt abgibt. Daraus folgt, daß das ganze weitläufige Problem der Berechtigung der konsolidierten Körperschaften davon abhängt, was ein Staat tun kann, um jenen wichtigen Faktor lebendig zu erhalten. Das Feld muß für alle Konkurrenten des Trusts, die es betreten wollen, zugänglich gemacht und gesichert werden.

Expräsident ROSEVELT regte in seiner letzten Wahlkampagne eine Kommission an, die für die Industrie dasselbe leisten sollte, was die zwischenstaatliche Handelskommission für das Transportwesen geleistet hatte; sie sollte das Publikum schützen und zu gleicher Zeit der Wirtschaft unter ihrem Rechtsschutz eher einen Impuls geben als sie niederhalten. Viele Verfechter einer solchen Maßnahme forderten weiters eine direkte Regelung der Preise durch die Regierung — ein Plan voll von Schwierigkeiten und Gefahren. Eine Aktion, die davon weit entfernt ist, kann zu dem erwünschten Ziele, die wirtschaftliche Freiheit unter die Ägide des Staates zu stellen, führen. Alles, was diese Freiheit behindert, muß zurückgedrängt werden. Wenn die latente Konkurrenz heute ganz beseitigt wäre, würde diese Tatsache allein die Forderung bedeuten, sie wieder ins Leben zu rufen, ebenso wie ein Anzeichen, daß sie in Gefahr schwebt, beseitigt zu werden, die Forderung, sie zu retten, bedeutet.

- Von den in fremden Sprachen verfaßten Beiträgen dieses Bandes wurde*
- Der Einkommensbegriff im Lichte der Erfahrung (I. FISHER)
von Diplomkaufmann HANS ZEZULAK-Wien
- Volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Reinertrag und die Lehre von
der Maximalbefriedigung (A. C. PIGOU)
von DR. PAUL N. ROSENSTEIN-RODAN-Wien
- Die Lohntheorie (CH. GIDE)
von DR. ERNST BOCK-Wien
- Die Arbeit in der Individualwirtschaft (U. RICCI)
von DR. HANS BAYER-Wien
- Die Theorie des Zinses (TH. N. CARVER)
von DR. ALEXANDER MAHR-New York
- Der Diskont als geldtheoretisches Problem (C. SUPINO)
von DR. HANS BAYER-Wien
- Realkapital contra Privatkapital (L. V. BIRCK)
von Diplomkaufmann CH. R. FRIIS-Kopenhagen
- Kosten und Einkommen bei der Bodenverwertung (R. T. ELY)
von EMIL MATTAUSCHEK-Wien
- Bemerkungen zur Theorie des Profits (D. H. MAC GREGOR)
von KARL STEPHANS-Wien
- Untersuchungen zur Theorie des Unternehmergewinnes (G. DEL VECCHIO)
von DR. HANS BAYER-Wien
- Das Anglo-amerikanische Recht und die Wirtschaftstheorie (J. R. COMMONS)
von DR. ERICH VÖGELIN-New York
- Das Einkommen der Vereinigten Staaten und der zu seiner Berechnung ver-
wendbare Einkommensbegriff (W. I. KING)
von DR. HEINRICH POLLAK-New York
- Macht und ökonomisches Gesetz (J. BONAR)
von Frau DR. CORNELIE WEISS-Prag
- Ein altes Prinzip in neuer Zeit (J. B. CLARK)
von Diplomkaufmann HANS ZEZULAK-Wien
übersetzt.

Namenverzeichnis

- Äkerman, G. 209
Amonn, A. 18, 222, 232, 233, 238
Aquino, Thomas von 152, 153
Aristoteles 152
Arndt, P. 95
Arner, G. B. L. 260
Austin, B. 73
- Bagehot, W. 176
Bastiat, Fr. 102
Berens 210
Bernoullii 287
Bernstein, Ed. 86
v. Böhm-Bawerk, E. 3, 17, 18, 20, 31,
56, 148, 157, 159, 160, 182, 200,
221, 228, 230, 233, 234, 254, 324,
326, 327
Bortkiewicz, L. v. 201, 214, 215, 216
Bowley, A. L. 60, 76, 78
Brauer, Th. 86
Brentano, L. 83
Budge, S. 143, 225
Buisson, F. 103
- Cairnes, J. E. 99
Calvin 153
Cannan, E. 23
Carlyle, Th. 99
Carver, Th. N. 158, 279
Cassel, G. 18, 20, 158, 222, 232
Catchings, W. (und Foster, W. T.) 91,
282
Clark, J. B. 17, 20, 56, 99, 181, 182, 271
Commons, J. R. 297, 301, 308, 309, 310
Cooley 280
Corbin 247
Corden 98
Culloch, Mac 98
- Darwin 313
De Viti De Marco, A. 175
Diehl, K. 210, 294
Dietzel, C. 18, 87, 95
Dollfus 102
- Eberstadt, R. 236, 239, 240
Edgeworth, F. Y. 281
Ely, R. T. 250
Erdmann, L. 88
- Fairchild, F. R. 24, 42
Fanno, M. 175
Feiler 91
Fetter, Fr. A. 183
Fisher Irding 155, 200, 201, 204
Ford Henry 159, 257
Foster, W. T. (and Catchings) 91, 282
Fourier, Ch. 112
Francke, E. 89
Fürth, H. 75
Fuchs, C. F. 236, 238
Furniss, E. S. 97
- Geldner 236
Gelesnoff, W. J. 241
George, Henry 51, 184
George, Lloyd 112
Gibson, A. H. 172, 180
Gide, Ch. 187
Giffen, R. 71
Gossen, H. H. 113, 118, 313
Graziani, A. 174
Green, D. J. 228
- Hardy, C. O. 282
Heimann, Ed. 222, 223, 227, 231, 238,
239
Helmann 217
Herkner, H. 186
Hermann, F. B. W. 99, 230, 235
Herriot 103
Hewett, W. 22, 23, 24, 36, 37, 38
Hilferding, R. 86, 90, 91
Hohfeld 297, 299
Horacek, E. 236
- Jevons, W. St. 74, 208, 220, 229, 313
- Kahn, J. 174
Kirkegaard, S. 186
Kleinschmitt, Ed. 95
Kleinwächter, Fr. 22
Köttgen 95
Korzybski 159, 160
Kuczynski, B. 56
- Laveleye, Ed. de 169, 180
Law John 192

- Lederer, E. 67, 69
 Legien 86
 Lemmer 86, 96
 Lenin, W. J. 108
 Lescarret 102
 Leven 43, 322
 Lexis, R. 227, 241
 Liefmann, R. 18, 137
 List, Fr. 82
 Lloyd, W. F. 73
 Lufft, H. 95
 Luther 153
- Macleod, H. D. 169, 233
 Malthus 211
 Mangoldt, H. v. 230
 Marshall, A. 52, 68, 123, 184, 227, 229,
 271, 274, 275, 277, 280, 282
 Marx, Karl 67, 88, 102, 155, 156, 165,
 196, 215, 217, 226
 Mayer, Hans 214
 Meerwarth, R. 85
 Meissinger 95
 Menger, Anton 102
 Menger, Carl 221, 233, 254, 293, 294, 295,
 309, 310, 313, 315, 316
 Mildschuh, W. 225, 236
 Mill, J. St. 98, 99, 211, 214, 216, 220, 230,
 247
 Mill James Stuart 216
 Mills, O. L. 35
 Mirabeau 104
 Mitchell, W. C. 169, 175
 Mixter, C. W. 158
 Mühlenfeld 87
- Naumann, M. 240
 Needham, R. 22
 Newcomb 276
 Newmarch 71
- Oppenheimer, F. 59, 210, 217
 Oswalt, H. 222, 227
- Palgrave, J. R. 180
 Pantaleoni, M. 114
 Pareto, V. 64
 Passy, F. 104
 Philippovich, E. v. 236
 Pierson, N. G. 276
 Pigou, A. C. 60, 282, 286
 Pinner 94
 Pound Dean 316
 Pound Roscoe 306, 316
- Rae, John 202
 Ricardo, D. 74, 82, 93, 98, 102, 208,
 210, 211, 212, 213, 214, 216, 217, 221,
 225, 226, 238, 239, 277, 282
 Richard, R. D. 23
 Rodbertus, K. 211, 213, 214
 Roger, Franco 112
 Röpke, W. 90, 92
 Roscher, W. 169
 Rosevelt 323
- Salz, A. 55, 71, 76
 Satorius, A. von Waltershausen 171
 Say, J. B. 215, 218, 219
 Schäffle, A. 230
 Schmoller, S. 292, 294
 Schönberg, G. 237
 Schönheyder 182
 Schüller, R. 67, 69, 75
 Schumpeter, J. 3, 67, 69, 74, 212, 222,
 226, 228, 263, 265
 Schwarz, P. 236
 Scott, W. A. 169, 180
 Seligmann, E. R. A. 100
 Senior, N. W. 214, 230, 257
 Shadwell, Dr. A. 326
 Sidgwick 275
 Sismondi 216, 217
 Smith, Adam 23, 60, 82, 210, 211, 212,
 213, 214, 215, 230, 258, 271, 274, 276,
 277, 328
 Smith, Thos. 310
 Sombart, W. 188
 Spanjer, A. 94
 Stammler, R. 294
 Stamp, J. 78
 Stolzmann, R. 59
 Strachan, W. 42
 Strigl, R. 97
 Supino, C. 168
- Tarnow, F. 88, 89
 Taussig, F. W. 24, 159, 160, 180, 278,
 280
 Teele, R. P. 244
 Thompson, William 88
 Thünen, J. H. v. 51, 102, 212, 230, 231,
 234, 235, 241
 Tooke 71
 Tugan-Baronowsky 59, 83
 Turgot 98, 211
 Tyszka, C. v. 56, 74
- Veblen, Th. 184, 189, 253, 280
 Voigt, A. 236, 239, 240

<p>Wagner, A. 169, 176, 240 Walker, F. 99, 278 Walras, L. 24, 209, 280, 282, 313 Webbs 83 Weber, Adolf 86, 95, 236 Weber, Max 221, 294 Wehrle 67 Wertheimer, E. 91 Wicksell, K. 168</p>	<p>Wieser, Fr. v. 8, 14, 16, 18, 21, 157, 164, 182, 198, 225, 228, 236, 237, 240, 254, 269, 280, 316, 325, 328 Wolfe, A. B. 158, 161 Woytinsky, W. 90 Zelle A. 92 Zimmermann, W. 90, 92 Zwiedineck, O. v. 90, 93</p>
---	---

Sachverzeichnis

- Abstinenz (Enthaltbarkeit, s. auch Warten und Waiting) 125, 139
Agio 202, 204, 205, 207
Akkordarbeit 85
Akkumulation 290
Anhäufungsmethode 133—137
Anlagekapital 183
Anti-Trustgesetz 309
Arbeit 17, 54, 57, 58, 82, 113, 125, 129
— Intensität der 114
Arbeiter 123
— Typischer 123, 124
Arbeiterklasse 65, 76, 87
Arbeitgeberorganisationen (-verbände) 87, 95
Arbeitsangebot 74, 121—131
Arbeitsdauer 114
Arbeitsertrag, Das Recht auf den vollen 88
Arbeitskraft 72
Arbeitsleid (disutility) 55, 56, 114, 122, 127
Arbeitslohn(theorie) 49—131
Arbeitslosenversicherung 254
Arbeitslosigkeit 85, 86, 93, 96
Arbeitsmarkt 57, 96
Arbeitsnachfrage 74
Arbeitsteilung 105
— Sukzessive 160
Arbeitsverträge 83
Arbeitswertprinzip 214, 226
Arbeitszeit 55
Ausbeutung 156
- Bankgewerbe 61
Bauintensität 237, 240
Baukosten 237, 240
Berufsorganisationen 82
Betrieb 302—304
Betriebskapital 184
Betriebsrechnung 253
Bevölkerungsvermehrung 57, 75, 246
Beziehung 316
Boden 16, 17, 210, 212, 233, 243, 253
— Sozialisierung des 258
Bodenbenützung 210
Bodenbesitz 247
Bodeneinkommen 245
Bodenleistung 219
Bodenmonopol 214, 217, 219
Bodenpolitik 244
Bodenspekulation(theorie) 236, 241
- Bodensperre 218
Bodenverwendung 221
Brauch 309
Bucheinkommen (s. Einkommen)
- Darlehen 149, 175
Depression (s. Konjunktur) 289, 290
Differentialrente (s. Rente) 215, 217, 225, 239
Diskont 168
disutility (s. Arbeitsleid)
Doppelbesteuerung 29, 32
Dynamik 50, 75, 260, 263, 283, 286, 292
- Eigennutzen 293, 309
Eigentum 294, 304
Einkaufsmonopol 217
Einkommen 1—48, 60, 77, 79, 218, 259
— Arbeitsloses 213, 215
— Bucheinkommen 318, 319
— Die Begriffe des 318
— einer Nation 321
— Individuelles 27
— Laufendes 319
— Psychisches 27, 53, 318
— Soziales 27
Einkommensbildung 1, 3, 8, 21
Einkommenskurve 162
Einkommensteuer 32, 33
Elastizität 56, 71
Entwicklung, Wirtschaftliche 268, 270
Ernährungsproblem 58
Ersetzbarkeit 10, 11, 12, 13, 16
Ersparnisse 290
Existenzminimum 85, 98
- Frage, Soziale 55
Freiheit 294, 304
— Wirtschaftliche 299
Friktion 271
Fruchtbarkeitsrente 212
- Geld 149, 168, 176, 177, 178
Geldkrise 172, 180
Geldkapital 183
Geldmarkt 148, 174
Geldwirtschaft 218
Genossenschaft 103, 109
Gesamtlohn 126
Gesamtnutzen 15, 325
Gesamtwert 12

- Gesellschaft 248
 Gesetz 309
 — des abnehmenden Stockwerkertrages 240
 — Naturwissenschaftliches 309
 — Normatives 309
 — vom abnehmenden Bodenertrag 10, 11, 212, 213
 — vom abnehmenden Ertrag 218, 226
 — von Angebot und Nachfrage 100
 Getreidepreise 71
 Gewerkschaften 6, 63, 86, 95, 96, 97, 110
 Gewinn (s. Profit und Unternehmergewinn) 64, 68, 69, 72, 141, 264
 Gewinnbeteiligungssystem 81
 Gewinnsatz 214
 Gilde sozialismus 110
 Gleichgewicht, Ökonomisches 113, 120
 Goodwill 184, 275, 277
 Grenzanalyse 272
 Grenzarbeiter 100
 Grenzboden 217
 Grenzgedanke(prinzip) 15, 16, 273
 Grenzesetz 51
 Grenzkäufer 137
 Grenzleid 120
 Grenznutzen(theorie) 9, 11, 18, 19, 71, 100, 114, 120, 148, 161
 Grenzprodukt 56, 58, 69
 Grenzproduktivität 17, 18, 68, 148
 Grenzproduzenten 278, 279
 Grenzwerte 12
 Großbetrieb 89
 Großgrundeigentum 217
 Grundbesitzverteilung 218
 Grundeigentum 215, 219
 Grundrente 17, 210—258
 — Absolute (s. Rente)
 — Ackerrente 235
 — Bergwerkrente 232
 — Kasernierungsrente 239
 — Lagerente 212
 — Städtische 225, 235—241
 Gut 221
 — Freies 224
 — Komplementäres 73
 — Spezifisches 16
 — Wirtschaftliches 224

 Höchstpreise 3, 4, 5

 Indexberechnungen 88
 Indexzahl 101
 Individualismus 313
 Individuum 248
 Industrialisierung 80
 Inflation 96, 188, 190
 Intensitätsrente 212, 213, 237

 — Städtische 239
 „interaction“ 25, 26, 27, 33
 Investitionsperiode 203
 Investitionen 160

 Kapital 23, 28, 30, 58, 137—146, 147, 148, 149, 159, 176, 181, 199
 Kapitalbildung 161, 205
 Kapitalgewinn 37, 133, 196, 213, 215
 Kapitalismus 58, 76, 159, 197
 Kapitalkonzentration 196
 — Technische 197
 Kapitalisierung 184, 188,
 Kapitalmangel 143—146
 Kapitalmarkt 148, 174
 Kapitalnutzung 140—143, 150
 Kapitalrechnung 252
 Kapitalsbesitz 197
 Kapitalsmacht 197
 Kapitalsnachfrage 159
 Kapitalverwendung 145
 Kapitalzins 88, 132—209
 Kaufkraft 78, 79, 91, 92, 96, 319
 Kausalbeziehungen 9
 Komplementärüter 10, 14, 16
 Klasseneinkommen 218
 Knappheit 292, 310, 313
 Konjunktur 56, 84, 193, 250
 Konjunkturgewinn 259
 Konkurrenz 98, 274
 — Latente 329, 331, 322, 333
 Konsumgenossenschaften 108
 Konsumtivdarlehen 152, 153—154
 Konsumtivkredit 147
 Kosten 164, 165, 212, 213, 214, 224, 226, 227, 237, 243, 246, 254, 259, 289, 291
 — Entwicklungskosten 249
 — Historische 248
 — Soziale 253, 254
 Kredit 59, 66, 178
 Kreditkrisen 180
 Krise 91, 94, 122
 Kurzarbeit 85

 Landwirtschaft 61, 91
 Leihzins 132, 146
 Lohn (s. Arbeitslohn) 271, 273, 281
 Lohn, Natürlicher 217
 Lohnanteil 89
 Lohnarbeit 102
 Lohnarbeiter 82
 Lohnerhöhungen 96
 Lohnfond(stheorie) 68, 78, 98, 199
 Lohngesetz, Ehernes 75
 Lohnhöhe 88
 Lohnkalkulationen 74
 Lohnniveau 99
 Lohnnutzen 122

- Lohnpolitik 89
 Lohnproblem 58, 102
 Lohnregulierung 3
 Lohnsatz 114, 118, 119, 127, 130, 131
 — Kritischer 122, 125, 127, 128
 Lohnsteigerungen 91, 93, 94, 95
 Lust 113, 114, 117, 124
- Macht** 67, 75, 82
Machtkämpfe 82
Malthusianismus 99, 101
Marginalprinzip (s. Grenzprinzip) 113
Marxismus 86
Massengüter 12, 14
Maximalbefriedigung 46
Mehrertrag 278
Mehrprofit 277
Mehrwert 53, 54, 58, 102
Messung vom psychischen Einkommen 319
Mietkasernen 239
Mietzins 237
Mindestlöhne 3, 4
Monopol 5—7, 214, 220, 241, 329, 332
Monopolgewinn 6, 259
Monopollohntheorie 257
Monopolpreis(theorie) 6, 7, 214, 215, 216, 217
- Nationaleinkommen** (s. Einkommen)
Nationalisierung 322
 — der Industrie 111, 112
Naturphilosophie 243
No-profit view 271, 272, 275, 276, 277, 278
Nutzen 5, 9, 11, 13, 14, 15, 17, 145, 164, 166
 — Arbeitsnutzen 117
 — Geldnutzen 118
 — Negativer 114
Nutzleistung 221, 223, 225
Nutzung 142
Nutzwertlehre (s. Grenznutzentheorie) 210, 211, 220
- Objektivismus** 18
Opfer (s. Abstinenz und Arbeitsleid) 165
Organisation 82, 83, 84
- Planwirtschaft** 19, 20
Preis(theorie) 18, 20, 59, 101, 137, 164, 222, 225, 227, 249
 — Gerechter 102
 — Normaler 212
Preisbildung 214
 — Angemessene 296
 — Natürliche 213
Preiserhöhung 92
Preisniveau 122
Preissenkung 5, 92
- Preissteigerung** 101, 321
Privateigentum 258
Produktion 1, 11, 81, 181, 213, 215
 — Kapitalistische 58
Produktionskosten (s. Kosten)
Produktionsperiode 201, 202, 203
Produktionsumwege 159, 205
Produktivdarlehen 153, 154
Produktivgenossenschaften 105, 109
Produktivgüter 228
Produktivität 64, 65, 68, 72, 73, 76, 90, 93, 99, 114, 145, 148, 156
 — Physische 211
Produktivitätstheorie 87, 95, 212
Profit (s. Unternehmerrgewinn) 259—291
Profitausgleich 215
Profitrate 275, 276
- Quasikapital** 184
Quasimonopol 275
Quasirente 230, 231, 238
- Rationalisierung** 93, 94
Rationalität 2, 82
Reallohn (s. Arbeitslohn) 85, 97
Realzins (s. Kapitalzins) 132, 146
Reineinkommen (s. Einkommen) 318
Reinertrag 46—48
Rentabilität 68, 70
Rente (s. Grundrente, Intensitätsrente) 158, 216, 281
 — Absolute 213, 215, 216
Reservearmee, Industrielle 94
Residualeinkommen (s. Einkommen) 271, 287
Residualgedanke 220, 226
Risiko 271, 283, 291
Risikoprämie 282
Roheinkommen (s. Einkommen)
- Schutzzoll** 91
Sozialisierung 112
Sozialismus 103
Sozialprodukt 53
Sparer 30, 160, 161, 165, 184, 290
 — Automatisches 158, 161
Sparopfer 204
Special service view 271
Spekulation 216, 291
Spekulationsgewinn 259
Spezialisierung 105
Staatsinterventionismus 109
Staffelung der Produktion 199
Standesorganisationen 82
Steuerbemessung 37
Subjektivismus 19
Subsistenzfond 58, 76, 78
Substitution 12, 52, 70, 273

- | | |
|---|--|
| <p>Tarifvertrag 6, 86
 Taxe 83
 Time-preference 157
 Total view of profit 272, 275, 276, 278
 Transaktion 295—304
 Trust 328</p> <p>Übergangskosten (s. Kosten) 250
 Überkapitalisierung 189
 Unlust 113, 116, 123, 124
 Unternehmer 66, 253, 260, 272
 Unternehmereinkommen 323
 Unternehmensgewinn 149, 150, 259—292
 Unternehmerlohn 274, 275, 276
 Unternehmerprofit 88
 Unternehmungen, Gemeinnützliche 242, 246, 248
 Unvermehrbarkeit 233
 Urproduktion 211, 212</p> <p>Verhaltensweisen 296, 314
 Verkaufsmonopol 217
 Verkehrswirtschaft 2, 7, 19, 218
 Verpachtung 210
 Versicherung 283, 287, 291
 Versicherungsgesellschaft 166, 277, 285
 Verstaatlichung 109
 Verteilung 1—48
 Vertriebskosten 252
 Verwendbarkeit, Anderweitige 13, 14, 16</p> | <p>Volkseinkommen 53, 91
 Vorzugsgewinn 236</p> <p>Warten (s. Abstinenz) 135, 138, 145
 Wert(theorie) 18, 19, 20, 23, 66, 135, 149, 164, 166, 212, 213, 221, 222, 225, 226
 — Arbeitswert 102
 — Geldwert 7, 178
 Wertergiebigkeit (s. Produktivität) 211
 Wertschätzungen, Subjektive 68
 Wertzuwachs, Unverdienter 235
 Wirtschaft 18, 19, 150
 — Dynamische 257
 — Fortschreitende 288
 Wohlstand 79
 Wohnungsfrage 236
 Wohnungsnot 241
 Wucher 151</p> <p>Zeit 116, 122, 138, 285
 Zins (s. Kapitalzins) 4, 5, 132—209, 271, 276, 281
 — Ursprünglicher 132, 146
 Zinsfuß 148, 276
 Zinssatz 170, 173, 175
 Zurechnung(stheorie) 8—18, 21, 54, 73, 218, 271
 Zusätzliche Arbeitsbeschwerde 115
 Zwangspreisbildung 83</p> |
|---|--|

Buch- und Kunstdruckerei „Steyermühl“, Wien VI

Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart

Herausgegeben von

Hans Mayer

Professor an der Universität Wien

in Verbindung mit

Frank A. Fetter

Professor an der Princeton-University
Princeton, New Jersey

und

Richard Reisch

Präsident der Nationalbank
Professor an der Universität Wien

In vier Bänden. Gesamtumfang etwa 1300 Seiten

I. Band (292 Seiten, 1927, 18 Reichsmark, in Ganzleinen gebunden 19,50 Reichsmark): Gesamtbild der Forschung in den einzelnen Ländern

Deutschland: J. Schumpeter-Bonn; Amerika: Fr. A. Fetter-New Jersey; England: H. Higgs-Bangor; Frankreich: G. Pirou-Bordeaux; Italien: A. Graziani-Neapel; Norwegen, Dänemark, Schweden: Th. Aarum-Oslo; Niederlande: C. A. Verrin Stuart-Utrecht; Rußland: W. J. Gelesnoff-Moskau; Polen: L. Zawadzki-Wilna; Tschechoslowakei: K. Engliš-Brünn-Prag; Ungarn: K. v. Balás-Budapest; Spanien: G. Franco-Murcia; Griechenland: A. Andréas-Athen; Jugoslawien: M. Nedelković-Belgrad; Indien: G. F. Shirras-Bombay.

II. Band: Wert, Preis, Produktion, Geld und Kredit

Wert und Preis: O. Engländer-Prag, Hans Mayer-Wien, R. Liefmann-Freiburg i. Br., W. Vleugels-Köln, F. H. Knight-Iowa-University, Iowa, W. R. Scott-Glasgow, M. Roche-Agussol-Montpellier, Ch. Bodin-Rennes, G. Masci-Palermo, P. Boninsegni-Lausanne, A. Bilimović-Kiew-Laibach. — Produktion: R. Wilbrandt-Tübingen, K. Diehl-Freiburg i. Br., J. M. Clark-University of Chicago, A. Loria-Turin. — Geld und Kredit: L. Mises-Wien, R. Reisch-Wien, W. E. Kemmerer-Princeton-University, New Jersey, T. E. Gregory-London, A. Aftalion-Paris, C. Bresciani-Turoni-Bologna.

III. Band (347 Seiten, 1928): Einkommensbildung (Allgemeine Prinzipien, Lohn, Zins, Grundrente, Unternehmervergewinn, Spezialprobleme)

a) Allgemeine Prinzipien: Theorie der Verteilung. Von C. Landauer-Berlin. Der Einkommensbegriff im Lichte der Erfahrung. Von I. Fisher-New Haven. Volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Reinertrag und die Lehre von der Maximalbefriedigung. Von A. C. Pigou-Cambridge. — b) Lohn: Grundsätze einer Theorie vom Arbeitslohn. Von A. Salz-Heidelberg. Die Lohntheorie der deutschen Arbeiter- und Arbeitgeberverbände seit der Stabilisierung der Valuta. Von Heinrich Herkner-Berlin. Die Lohntheorie. Von Ch. Gide-Paris. Die Arbeit in der Individualwirtschaft. Von U. Ricci-Rom. — c) Zins: Theorie des Kapitalzins. Von H. Oswald-Frankfurt a. M. Die Theorie des Zinses. Von Th. N. Carver-Cambridge. Der Diskont als geldtheoretisches Problem. Von C. Supino-Pavia. Realkapital contra Privatkapital. Von L. V. Birk-Kopenhagen. Zur Zinstheorie (Böhm-Bawerks Dritter Grund). Von K. Wicksell-Lund. — d) Grundrente: Die Grundrente im System der Nutzwertlehre. Von Franz X. Weiss-Prag. Die städtische Grundrente. Von A. Weber-München. Kosten und Einkommen bei der Bodenverwertung. Von R. T. Ely-Chicago. — e) Unternehmervergewinn: Der Unternehmervergewinn. Von A. Amonn-Prag. Bemerkungen zur Theorie des Profits. Von D. H. MacGregor-Oxford. Untersuchungen zur Theorie des Unternehmervergewinnes. Von G. del Vecchio-Bologna. — f) Spezialprobleme: Das Anglo-amerikanische Recht und die Wirtschaftstheorie. Von J. R. Commons-Wisconsin. Das Einkommen der Vereinigten Staaten und der zu seiner Berechnung verwendbare Einkommensbegriff. Von W. I. King-New York. Die Grenzen der Macht. Von J. Bonar-London. Ein altes Prinzip in neuer Zeit. Von J. Bates Clark-New York.

IV. Band: Konjunktoren und Krisen, Internationaler Verkehr, Hauptprobleme der Finanzwissenschaft, Ökonomische Theorie des Sozialismus

Konjunktoren und Krisen: E. Lederer-Heidelberg, C. Snyder-New York, J. Lescure-Paris, E. Arias-Florenz. — Internationaler Verkehr: B. Harms-Kiel, R. Schüller-Wien, L. Furlan-Basel, J. Viner-University of Chicago, A. Cabiati-Mailand. — Hauptprobleme der Finanzwissenschaft: W. Gerloff-Frankfurt a. M., K. Th. Eheberg-Erlangen, R. Strigl-Wien, E. R. A. Seligman-Columbia-University-New York, E. Allix-Paris, M. Fanno-Padua, L. Einaudi-Turin, E. Lindahl-Upsala. — Ökonomische Theorie des Sozialismus: Fr. Oppenheimer-Frankfurt a. M., C. Grünberg-Frankfurt a. M., E. Laskine-Paris, A. Labriola-Neapel, D. Ivanov-Moskau-Frag. — Anhang: E. Cannan-Oxford.

Der 2. und 4. Band erscheinen im Frühjahr 1928

Subskribenten auf das Gesamtwerk erhalten dieses in der Reihenfolge des Erscheinens der einzelnen Bände zu einem gegenüber dem Ladenpreis um 10% ermäßigten Preise

Das Gesetz der Macht

Von
Friedrich Wieser

578 Seiten. 1926. Preis: In Ganzleinen gebunden RM 27.—
In Halbleder gebunden RM 33.—

Inhaltsübersicht:

Allgemeiner Aufbau von Macht und Gesellschaft: Äußere und innere Macht. Vom Ursprung und Wachstum der Macht und der Machtverbände. Die Grundform der gesellschaftlichen Verfassung: Führer und Masse. Machtpsychologie. Die Teilung der Mächte in Staat und Gesellschaft. Rechtsmacht und Rechtsform. Die Kulturmächte. Die gesellschaftliche Willensbestimmung. — **Das geschichtliche Werk der Macht:** Gesellschaftliche Einrichtungen, geschichtliche Bildungen, geschichtliche Erziehung. Geschichtliche Macht, ihre Formen, ihre Wandlung. Geschichtliche Führung. Das geschichtliche Werk der Gewalt und das Gesetz der abnehmenden Gewalt. Das Gesetz der zunehmenden Freiheit und Gleichheit. Das Gesetz der kleinen Zahl in geschichtlicher Bewährung. Der geschichtliche Kreislauf der Macht und die Folge der Zeitalter. — **Die Wege der Macht in der Gegenwart:** Der Liberalismus. Nation und Nationalismus. Die modernen Machtorgane. Die Machtbilanz der Gegenwart.

Aus den Besprechungen:

Hört man den Titel, so könnte man eine erkenntnistheoretische oder geschichtologische Untersuchung erwarten. Wer aber die früheren Werke unseres Autors kennt, wird wissen, daß eine mehr in das Reich der historischen Tatsächlichkeiten gehende, soziologische, und zwar — wenn man die übliche Einteilung der Soziologie zugrunde legt — eine mehr material-geschichtsphilosophisch als formal-analytisch orientierte soziologische Untersuchung vorgelegt wird. An einem überreichen Material des geschichtlich-gesellschaftlichen Lebens wird das „Gesetz der Macht“ dargelegt oder besser umgekehrt: das geschichtlich-gesellschaftliche Leben wird unter dem Gesichtspunkt der Macht betrachtet. Das monumentale Werk selbst bedeutet das Ergebnis eines reichen wissenschaftlichen Lebens und offenbart zugleich den angesehenen Forscher und die bedeutende Persönlichkeit; es ist eine glückliche Vereinigung objektiver Forschungsarbeit mit persönlichen Bekenntnissen, eine objektiv-kritische Darstellung der Fülle historisch-sozialer Tatsachen, aber nicht ohne persönliche Note . . .

Archiv für Rechtsphilosophie, Bd. XX, Heft 1

Friedrich Wieser als Soziologe

Von
Adolf Menzel
Professor an der Universität Wien

52 Seiten. 1927. RM 3.—

Inhaltsübersicht:

Einleitung. — Zur Methodenlehre der Soziologie. — Volksseele und objektiver Geist. — Theorie der Macht. — Die sozialen Gebilde. — Massenpsychologie. — Das Führertum. — Soziale Gesetze. — Probleme der Historik. — Zur Soziologie des Staates. — Zur Theorie der Revolutionen. — Schlußbemerkungen.

Die Gesetzmäßigkeit in der Wirtschaft

Von

Dr. Josef Dobretsberger, Wien

156 Seiten. 1927. 6.50 Reichsmark

Mit dem vorliegenden Werk wendet sich der Verfasser ebenso sehr an die Praktiker wie an die theoretischen Fachkreise. In einem dogmengeschichtlichen Überblick zeigt er die Entwicklung des Problems der wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeit und bringt selbst den Nachweis von Regelmäßigkeiten in den wirtschaftlichen Erscheinungen. Die Hauptaufgabe sieht er in der Aufdeckung naturrechtlicher Problemstellungen in der Wirtschaftstheorie, die historische Erscheinungen als natürlich-gesetzmäßig hinstellen, um sie in ihrem Bestande zu sichern. Er wendet sich gegen die „Herrschaft politischer Interessen und Postulate“ und greift besonders auf die Interessengegensätze in der gegenwärtigen Wirtschaft Mitteleuropas zurück.

Inhaltsverzeichnis:

Die Mehrdeutigkeit des Begriffes der ökonomischen Gesetzmäßigkeit. — Der Begriff des Gesetzes und der Tatbestand der Wirtschaft. — Dogmengeschichte des Begriffes der ökonomischen Gesetzmäßigkeit: Die Anfänge des Gesetzbegriffes, Smith und Ricardo. Die Gesetzmäßigkeit als Ausdruck der Kausalrelationen zwischen den äußerlich wahrnehmbaren Faktoren der Wirtschaft. Mill, die Zerteilung der Auffassung der Wirtschaftsgesetze. Die Möglichkeit exakter empirischer Gesetze in der Wirtschaft, die mathematische Schule. Die skeptische Richtung des Empirismus, die ältere historische Schule. Die Ablehnung des Gesetzmäßigkeitsbegriffes in der Wirtschaftstheorie, die jüngere historische Schule. Die psychologische Richtung, der vermittelnde Standpunkt Wiesers und Böhm-Bawerks. Die erkenntnistheoretische Richtung, die logisch formale Auffassung der Wirtschaftsgesetze (Menger). Die Abkehr vom Gesetzmäßigkeitsproblem (Max Weber). — Die Gesetzmäßigkeit in der Wirtschaft: Zum statistischen Nachweis von Regelmäßigkeiten im Ablauf der Wirtschaft. Das Problem des Historisch-Relativen in der Gesetzmäßigkeit der wirtschaftlichen Erscheinungen und der Gegensatz der sozialen Klasseninteressen. Analyse des empirisch gegebenen Tatbestandes der Wirtschaft, Wirtschaft konkret als normgemäßes Handeln, abstrakt als Normensystem. Die Gesetzmäßigkeit in den wirtschaftlichen Erscheinungen als Regelmäßigkeit der Normbefolgung: Die Wert- und Preisgesetze, das Zurechnungsgesetz, Gesetze des Geldwertes, Gesetz des abnehmenden Kapitalertrages, Krisentheorie, Gesetz der Konzentration des Kapitals, Entwicklungsgesetze. Die Bedeutung der Ergebnisse für die wirtschaftswissenschaftliche Forschung. — Wirtschaft und Recht, Wirtschaft und Gesellschaft. — Literaturnachweis. — Autorenverzeichnis.

Die wirtschaftliche Konzentration

Von

Dr. Josef Gruntzel,

Hofrat, ord. Professor an der Hochschule für Welthandel in Wien

82 Seiten. 1927. Preis: 3.60 Reichsmark

Mit dem Titel „Wirtschaftliche Konzentration“ deckt der Verfasser den gesamten Inhalt der Bewegung zur Erzielung unmittelbarer Vorteile für die Erwerbswirtschaft. Diese Bewegung ist so vielgestaltig geworden, daß sie nicht nur Betriebe und Unternehmungen, sondern auch Effektenkapital aller Art umfaßt. Ihr Streben geht dahin, die Erwerbswirtschaft durch Schaffung einer höheren Organisation zu rationalisieren. Im Widerspruch zur herrschenden Meinung sieht der Verfasser diese Konzentration nicht als Auswuchs, sondern als notwendige Erscheinung an.

Inhaltsverzeichnis:

Die Begriffsbildung. — Der Betrieb. — Die Unternehmung. — Die Ursachen der Konzentration. — Die Formen der Konzentration. — Die Sammelunternehmung. — Die Kapitalanlagevereinigung. — Die vertikale Konzentration. — Die horizontale Konzentration. — Teilweise und vollständige Konzentration. — Der vertragsmäßige Zusammenschluß. — Zusammenschluß durch Aktienwerb oder Aktientausch. — Der Zusammenschluß durch Bildung einer Haltegesellschaft. — Der Zusammenschluß durch völlige Verschmelzung. — Das Kartell. — Der Trust. — Die Interessengemeinschaft. — Die Fusion. — Die Zwangsorganisation. — Die internationale Organisation. — Die Wirkungen auf die Produktionskosten. — Die Wirkungen auf die Preise. — Die Wirkungen auf die Arbeiter. — Die Versuche einer gesetzlichen Regelung. — Literaturverzeichnis. — Sachverzeichnis.

Der Akkordlohn. Arbeitsrechtliche Seminarvorträge. Dritter Band. Herausgegeben von Dr. **Walter Kaskel**, Professor an der Universität Berlin. IV, 300 Seiten. 1927. RM 16.50

Hauptfragen des Tarifrechts. Arbeitsrechtliche Seminarvorträge. Zweiter Band. Herausgegeben von Dr. **Walter Kaskel**, Professor an der Universität Berlin. V, 284 Seiten. 1927. RM 15.—

Die Gewinnbeteiligung der Arbeiter und Angestellten in Deutschland. Von Dr. jur. et rer. pol. **Werner Feilchenfeld**, volkswirtschaftlicher Sekretär an der Handelskammer zu Berlin. Mit Unterstützung der Handelskammer zu Berlin. IV, 167 Seiten. 1922. RM 5.50; gebunden RM 7.—

Der Gewinnbeteiligungsgedanke und seine Grundlagen. Von **Julius Lippert**, Doktor der Staatswissenschaften, Berlin, Volkswirt R. d. V. IV, 73 Seiten. 1922. RM 3.—

Die Umsatz-, Gewinn- und Kapitalbeteiligung der Arbeitnehmer in Handel und Industrie. Kritische Untersuchung des Standes der Beteiligungsfrage unter besonderer Berücksichtigung volkswirtschaftlicher, sozialpolitischer und gesetzgeberischer Möglichkeiten. Von **Helmuth Wendlandt**, Doktor der Staatswissenschaften, Berlin, Volkswirt R. d. V. VIII, 212 Seiten. 1922. RM 6.—

Kapital und Arbeit im industriellen Betrieb. Volkswirtschaftliche Studie. Von **M. Haller**, Direktor der Siemens & Halske A.-G. und der Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. Zweite Auflage. 20 Seiten. 1926. RM 2.—

Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel. Eine Untersuchung über die Natur und die Ursachen der Armut der Nationen. Von **Gustav Cassel**, Professor der Nationalökonomie an der Universität Stockholm. V, 78 Seiten. 1927. RM 3.90

Grundzüge der technischen Wirtschafts-, Verwaltungs- und Verkehrslehre. Von Oberregierungs- und Baurat Prof. **E. Mattern**, Berlin. Mit 35 Abbildungen im Text. VIII, 350 Seiten. 1925. RM 18.—; gebunden RM 19.50

Soziale und technische Wirtschaftsführung in Amerika. Gemeinschaftsarbeit und sozialer Ausgleich als Grundlage industrieller Höchstleistung. Von Prof. Dr.-Ing. **W. Müller**, Regierungsbaurat a. D. Mit 45 Abbildungen auf Tafeln. VI, 214 Seiten. 1926. RM 7.20; gebunden RM 8.40