

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE LEITFÄDEN
ERSTER BAND

ANGEBOT UND NACHFRAGE

VON

HUBERT D. HENDERSON · M. A.

DOZENT FÜR VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE
AN DER UNIVERSITÄT CAMBRIDGE

DEUTSCH HERAUSGEGEBEN VON

DR. MELCHIOR PALYI

PRIVATDOZENT AN DER HANDELSHOCHSCHULE
BERLIN

MIT 2 ABBILDUNGEN



SPRINGER-VERLAG
BERLIN HEIDELBERG GMBH
1924

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE LEITFÄDEN
ERSTER BAND

ANGEBOT UND NACHFRAGE

VON

HUBERT D. HENDERSON · M. A.
DOZENT FÜR VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE
AN DER UNIVERSITÄT CAMBRIDGE

DEUTSCH HERAUSGEGEBEN VON
DR. MELCHIOR PALYI
PRIVATDOZENT AN DER HANDELSHOCHSCHULE
BERLIN

MIT 2 ABBILDUNGEN



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH
1924

ALLE RECHTE VORBEHALTEN.

ISBN 978-3-662-34409-5

ISBN 978-3-662-34680-8 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-662-34680-8

Vorwort.

Die Wirtschaftstheorie liefert kein System feststehender Ergebnisse, die unmittelbar auf die Praxis anwendbar wären. Sie ist eher eine Methode denn eine Doktrin, ein Denkapparat, eine Technik des Denkens, die den Besitzer befähigt, zu richtigen Ergebnissen zu gelangen. Sie ist nicht schwer in dem Sinne, wie Mathematik und naturwissenschaftliche Technik schwierig sind; die Tatsache jedoch, daß ihre Ausdrucksweisen weit weniger exakt sind wie die jener, macht es entschieden schwer, die Wirtschaftstheorie dem Anfänger einzuprägen.

Vor Adam Smith hat dieser Gedankenapparat so gut wie gar nicht existiert. Zwischen seiner und der heutigen Zeit ist er ständig erweitert und verbessert worden. Es gibt wohl keinen Zweig des Wissens, in dessen Ausbildung die Engländer eine vorherrschendere Rolle beanspruchen könnten. Er ist noch nicht vollendet, aber wichtige Verbesserungen seiner Grundlagen werden selten. Die Hauptaufgabe des berufsmäßigen Nationalökonomens besteht heute darin, entweder ausgedehnte Kenntnis der relevanten Tatsachen zu erlangen und sich in der Anwendung ökonomischer Gesichtspunkte auf dieselben zu bewähren, oder die Elemente dieser Methode in einer klaren, exakten und verständlichen (illuminating) Weise darzulegen, so daß durch seine Darlegung die Zahl derjenigen, die selbständig denken können, vermehrt wird.

Diese Sammlung¹⁾ strebt nach dem zweiten Ziel. Ihr Streben ist darauf gerichtet, dem ungeschulten Leser und dem Anfänger einige Vorstellung von den allgemeinen Denkgrundsätzen zu übermitteln, die von Nationalökonomens auf ökonomische Probleme heutzutage angewandt werden. Die Autoren haben es nicht mit der Förderung unseres Wissens,

¹⁾ „Cambridge Economic Handbooks“; Herausgeber (General Editor): J. M. Keynes.

durch Schaffung origineller Beiträge zu tun oder auch nur mit dem Versuch vollständigen Überblicks über alle Gesichtspunkte, die in Frage kommen. Sie waren vielmehr bemüht, eher dunklen Ausdrucksformen als schwierigen Ideen aus dem Wege zu gehen; und ihr Ziel war, dem denkenden Leser, der bis dahin den Fragen fremd gegenüberstand, die wichtigsten Elemente der ökonomischen Methode klarzumachen. Vieles von dem, was aus Lehrbüchern wohlbekannt ist, ist hier absichtlich weggelassen worden, denn es ist wichtig für die Entfaltung der Wissenschaft und besonders in einem Buch, das der Einführung dienen soll, die Spuren primitiver Stufen geschichtlicher Entwicklung auszumerzen.

Selbst über grundsätzliche Fragen gibt es noch keine restlose Übereinstimmung der Meinungen unter Professoren. Im allgemeinen betrachten sich die Autoren dieser Bändchen als orthodoxe Anhänger der Cambridge-Schule der Nationalökonomie. Jedenfalls lassen sich die meisten ihrer Ideen und selbst ihrer Vorurteile bis zur Berührung mit den Schriften und Vorlesungen der beiden Nationalökonomien zurückverfolgen, die die führenden Denker in Cambridge im Laufe der letzten 50 Jahre waren, Dr. Marshall und Prof. Pigou¹⁾.

J. M. Keynes.

¹⁾ Bei der Übersetzungsarbeit habe ich nicht strenge Anlehnung an den englischen Wortlaut, sondern sinngemäße Verdeutschung angestrebt; ein strenges Festhalten am Text wie bei einem Klassiker schien angesichts des praktisch-pädagogischen Zwecks nicht angemessen. Denn wie dem englischen Original, so schwebt auch der deutschen Ausgabe das doppelte Ziel vor Augen: dem „Laien“ eine Einführung in die Probleme der Theorie und zugleich dem Studenten einen kurzen „Leitfaden“ in die Hand zu geben.

Dementsprechend ließ es sich nicht vermeiden, in der Ausdrucksweise, der Wahl der Beispiele usw. gelegentlich vom Originaltext abzuweichen und engere Anpassung an die Gewohnheiten des deutschen Lesers anzustreben, selbstverständlich ohne an dem Sinn des Originals zu ändern.

Für sehr wertvolle Unterstützung beim Lesen der Korrekturen bin ich Fräulein Else Goldschmidt (Wiesbaden) zu Dank verbunden.

Berlin, im November 1923.

Melchior Palyi.

Inhaltsverzeichnis.

Erstes Kapitel.

Die Welt der Wirtschaft.

	Seite
1. Theorie und Wirklichkeit	1
2. Die Arbeitsteilung	2
3. Das tatsächliche Bestehen einer Ordnung	4
4. Einiges über verbundene Produkte.	6
5. Einiges über das Kapital	10

Zweites Kapitel.

Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

1. Die drei Grundgesetze	16
2. Diagramme und ihr Nutzen	19
3. Doppelsinn in Ausdrücken wie „Steigen der Nachfrage“ usw.	21
4. Rückwirkungen von Veränderungen in Nachfrage und Angebot auf den Preis	23
5. Einige paradoxe Rückwirkungen der Preisänderungen auf das Angebot	26
6. Die Störungen durch Währungsänderung	28
7. Der Zyklus der Konjunkturen	30

Drittes Kapitel.

Der Nutzen und die Konsumtionsgrenze.

1. Die hinter Angebot und Nachfrage stehenden Kräfte	32
2. Das Gesetz des abnehmenden Nutzens	35
3. Preis und Grenznutzen	37
4. Der Grenzkäufer	38
5. Der Produzent als Käufer	41
6. Der abnehmende Nutzen des Geldes	43

Viertes Kapitel.

Produktionskosten und Grenzbetrieb.

1. Die Kohle als Beispiel	44
2. Grenzkosten und Grenznutzen	47
3. Gefahren aus der Vernachlässigung der „Grenze“	49
4. Eine falsche Auslegung	51

	Seite
5. Über einige Konsequenzen eines erhöhten Preisniveaus	52
6. Die allgemeine Beziehung zwischen Preis, Nutzen und Kosten	56

Fünftes Kapitel.

Verbundene Nachfrage und verbundenes Angebot.

1. Die Grenzkosten bei „verbundenem Angebot“	57
2. Der Grenznutzen bei verbundener Nachfrage	60
3. Ein Unterschied zwischen dem Verhältnis von Baumwolle und Baumwollsamem einerseits und den von Wolle und Hammelfleisch andererseits	61
4. Die Bedeutung des Unbedeutenden	64
5. Kapital und Arbeit	67
6. Abschließendes über verbundenes Angebot und verbundene Nachfrage	68
7. Zusammengesetztes Angebot und zusammengesetzte Nachfrage	69
8. Die letzten realen Kosten	71

Sechstes Kapitel.

Der Boden.

1. Die Besonderheiten des Bodens	72
2. Der Seltenheits Gesichtspunkt	73
3. Der differentielle Gesichtspunkt	75
4. Die „Übergangsgrenze“	82
5. Die Notwendigkeit der Rente	86
6. Das Problem der realen Kosten	88
7. Rente und Verkaufspreis	89

Siebentes Kapitel.

Risiko und Unternehmen.

1. Profit und Unternehmerlohn	90
2. Das Entgelt für das Risiko	91
3. Hasardspiel und Versicherung	92
4. Das Risiko bei großbetrieblicher Organisation	97
5. Der Unternehmer	99
6. Risikoübernahme und Herrschaft	102
7. Die Bestandteile des Unternehmergewinns	102

Achstes Kapitel.

Das Kapital.

1. Ein Hinweis auf Marx	103
2. Das Warten während der Produktion	105

Inhaltsverzeichnis.

VII

	Seite
3. Das Warten während der Konsumtion	106
4. Das Kapital — kein Vorrat an Konsumgütern	107
5. Das Wesen des Wartens	109
6. Individuelles und kollektives Sparen	111
7. Die Notwendigkeit des Zinses	113
8. Das Kapitalangebot	113
9. Ungewolltes Sparen	117
10. Zinseinkommen und Güterverteilung	120

Neuntes Kapitel.

Arbeit.

1. Ein Rückblick auf Laissez-faire	121
2. Ideen und Institutionen	123
3. Das allgemeine Lohnniveau	125
4. Das Arbeitsangebot im allgemeinen	127
5. Die örtliche Verteilung der Arbeit	129
6. Die gesellschaftliche Schichtung der Arbeit	130
7. Die Verteilung der Arbeit auf die Berufe	133
8. Frauenlöhne	138

Zehntes Kapitel.

Die realen Produktionskosten.

1. Komparative Kosten	141
2. Die Zuteilung der Produktionsmittel auf die Produktionszwecke	145
3. Nutzen und Reichtum	148
4. Maßstäbe für die Wirtschaftspolitik	150

Druckfehlerberichtigung.

Seite 63, Zeile 2 von unten lies Kapselwurm statt Kornwurm.

Erstes Kapitel.

Die Welt der Wirtschaft.

1. *Theorie und Wirklichkeit.* Der Streit zwischen dem Theoretiker und dem Praktiker findet sich auf allen Gebieten menschlicher Betätigung, aber häufiger und vielleicht auch schärfer als sonst in der wirtschaftlichen Sphäre. Es ist freilich kein sehr weiser Streit, und ich habe nicht die Absicht, daran teilzunehmen, seine weite Verbreitung macht es aber nötig, auf einen Gemeinplatz hinzuweisen. Die ökonomische Theorie muß auf Tatsachen der Wirklichkeit ruhen: in der Tat soll sie wie jede Theorie ihrem Wesen nach vor allem die Tatsachen der Wirklichkeit in ihrer sinngemäßen Anordnung und in richtiger Beleuchtung beschreiben; tut sie das nicht, so ist sie ein Betrug. Überdies sind die Tatsachen, die die Wirtschaftstheorie beschreiben will, vor allem Tatsachen des praktischen Lebens, d. h. sie gehen aus dem alltäglichen Wirtschaften hervor und betreffen dieses; lediglich auf solchen Tatsachen muß daher die Theorie aufgebaut werden. Vielfach nimmt man an, der Nationalökonom würde von ein paar psychologischen Voraussetzungen ausgehen (z. B. daß der Mensch lediglich durch sein Selbstinteresse geleitet sei) und auf solchen Grundlagen seine Theorien mit Hilfe reiner Schlußfolgerung konstruieren. Wenn dann ein Fortschritt in der psychologischen Forschung solche alten Maximen über die menschliche Natur in öffentlichen Mißkredit bringt, dann sind diese Leute geneigt zu folgern, daß die alte ökonomische Theorie überwunden sei, nachdem ihre psychologischen Voraussetzungen als falsch erwiesen wurden. Eine solche Denkweise bedeutet völliges Mißverstehen nicht nur der Wirtschaftstheorie, sondern der Methoden menschlichen

Denkens überhaupt. Es ist natürlich richtig, daß die verschiedenen Zweige des Wissens sehr eng ineinandergreifen, und daß ein Fortschritt des einen häufig die Entwicklung des anderen anregt. Auf alle Fälle sollen der Nationalökonom und der Psychologe pedantische Spezialisierung vermeiden, und jeder soll in das Feld des anderen schweifen, wenn er es nur für nützlich hält. Es steht aber fest, daß sie es von Haus aus mit verschiedenen Dingen zu tun haben, und daß jeder am sichersten stehen wird, wenn er auf eigenem Boden bleibt. Wenn sich also der Nationalökonom Verallgemeinerungen psychologischer Art erlaubt, ja sogar wenn er sie als Grundlage für eine wissenschaftliche These benutzt, so wird in neun Fällen von zehn die Volkswirtschaftslehre doch nicht von der Psychologie abhängig sein; das Psychologische wird eher eine Folgerung (und zwar sehr wahrscheinlich eine rohe und übereilte) aus den ökonomischen Tatsachen sein, die einigermaßen feststehen.

Die Aufgabe der Wirtschaftstheorie ist aber nicht, die Tatsachen des Wirtschaftslebens einfach aufzuzählen; sie hat sie in ihrer sinngemäßen Anordnung und in wahrheitsgemäßer Beleuchtung zu beschreiben. Sie hat mit den Tatsachen allgemeinsten Art und von umfassendster Bedeutung zu beginnen. Das müssen keineswegs die Tatsachen sein, die der Aufmerksamkeit durch unsere praktische Erfahrung am nachdrücklichsten aufgedrängt werden. Denn es ist das Spezielle und nicht das Allgemeine, es sind eher die Unterschiede zwischen den Dingen als das ihnen Gemeinsame, was uns am meisten beschäftigt. Auch werden wir die Tatsachen von allgemeiner Bedeutung, die wir suchen, wohl kaum im Tagesstreit der Meinungen finden können. Wir müssen sie vielmehr in den dunklen Schlupfwinkeln unseres eigenen Bewußtseins suchen, wo jene Wahrheiten ruhen, die so einleuchtend sind, daß wir ihrer kaum bewußt werden, die so selbstverständlich sind, daß wir sie selten prüfen, die so abgedroschen erscheinen, daß wir geneigt sind, ihre volle Bedeutung zu übersehen.

2. *Die Arbeitsteilung.* Es gibt eine solche Wahrheit wirtschaftlicher Art, und es ist entscheidend wichtig, daß

wir sie eindringlichst und ganz erfassen mit allem Schwung der Phantasie und mit der schärfsten Klarheit des Gedankens. Der Mensch lebt durch Zusammenarbeiten (cooperation) mit seinen Mitmenschen. In der modernen Welt ist dieses Zusammenarbeiten von größtem Ausmaß und unerhörter Mannigfaltigkeit. Und doch ist es im Grunde weder vorgeschrieben noch geleitet durch den Menschen. Der bescheidenste Bürger ist für die Befriedigung seiner simpelsten Bedürfnisse abhängig von der Tätigkeit unzähliger Leute, auf Schritt und Tritt seines Lebens und in jedem Winkel der Erdkugel. Die gewöhnlichsten Dinge, die auf seinem Mittagstisch erscheinen, stellen das Endprodukt der Arbeit einer Unmenge von Händlern, Landwirten, Seeleuten, Ingenieuren, Arbeitern nahezu aller Gewerbe dar. Es gibt jedoch keine leitende menschliche Autorität über diesen Riesenkomplex von Arbeit, die die verschiedenen Einheiten organisieren und dem gemeinsamen Endziel, dem sie alle dienen, zuführen würde. Wie ein Räderwerk rollt das Wirtschaftsleben in ununterbrochener Verkettung wechselseitig verbundener Vorgänge ab: niemand hat es jedoch ausgedacht, und niemand leitet den komplizierten Mechanismus, dessen glattes Funktionieren für uns alle so lebenswichtig ist. Gewiß kann der Mensch organisieren und hat vieles organisiert. In einer großen Fabrik ist die Arbeit von Tausenden von Arbeitern, jeder mit dem Wiederholen eines einzelnen kleinen Vorgangs beschäftigt, so zusammengefügt, daß sie ein geordnetes Ganzes bildet durch die bewußte Führung der Leiter. In manchen Fällen ist Fabrik mit Fabrik verbunden, mit landwirtschaftlichen Betrieben, Fischereien, Bergwerken, mit Transport- und Verteilungsorganisationen, zu einer gigantischen Unternehmungseinheit, beherrscht von einem gemeinsamen Willen. Diese Riesenunternehmungen sind staunenswerte Vollendungen menschlicher Organisationsgabe. Die Personen, die sie leiten, verfügen über ungeheure Macht, die der Phantasie des Publikums solchen Eindruck macht, daß man sie Könige, Übermenschen, Industrie-Napoleone nennt. Und doch, welch kleiner Teil unseres Wirtschaftslebens ist durch solche Menschen beherrscht!

Selbst was die Angelegenheiten ihrer eigenen Unternehmung betrifft, wie eng, trotz allem, sind die Grenzen ihres Einflusses! Die Preise, zu denen sie ihre Rohstoffe kaufen und ihr Kapital leihen, die Menge ihrer Produkte, die das Publikum konsumieren wird, sind ebensoviele lebenswichtige Bedingungen ihres Gedeihens, über die sie gar keine Macht besitzen.

Eine große Unternehmung mag, wie ein Volk, Träume von Selbstgenügsamkeit hegen, sie mag ihre Fangarme vorwärts nach dem Konsumenten und rückwärts nach ihren Bezugsquellen für Rohmaterial ausstrecken; jede neue Ausdehnung ihrer Tätigkeit dient jedoch nur zur Mehrung ihrer Berührungspunkte mit der Außenwelt. Ist man an diesen Punkten angelangt, dann ist die größte Unternehmung wie die kleinste draußen auf dem offenen Meer eines Wirtschaftsystems, das unendlich größer und mächtiger ist als sie selbst. Dort muß sie — vielleicht zum Nutzen der ihr innewohnenden Kraft und ihres aufgespeicherten Könnens — mit rohen Kräften zusammenstoßen, die zu bändigen sie machtlos ist. Unter dem Sturm einer Wirtschaftskrise oder einer sonstigen Bewegung von weltumfassender Tendenz erweist sich die Macht des mächtigsten Industriemagnaten wie auch die einer jeden Regierung im wesentlichen als ebenso unbedeutend wie der Stolz eines Menschen, der durch den Zusammenstoß mit elementaren Kräften der Natur gedemütigt wird.

3. *Das tatsächliche Bestehen einer Ordnung.* Der Vergleich kann mit Nutzen weitergeführt werden. Ganz wie man in der Welt der Naturerscheinungen, die dem Menschen so lange unzugänglich und unerklärbar schien, schrittweise zu der Erkenntnis einer alles durchdringenden Einheit und Ordnung kam, so sind auch in der Welt der Wirtschaft Einheit und Ordnung von ähnlicher, wenn auch weniger majestätischen Art erkennbar. Auf das Zusammenarbeiten seiner Mitmenschen ist der Mensch für die elementarsten Existenzmittel angewiesen; dennoch nimmt er dieses Zusammenarbeiten für gesichert hin, mit selbstgefälliger Zuversicht und häufig mit naiver Unbekümmertheit, wie er das all-

morgendliche Aufgehen der Sonne hinnimmt. Die Zuverlässigkeit dieses unorganisierten Zusammenarbeitens hat auf viele Beobachter mächtigen Eindruck gemacht.

„Bei meiner Ankunft in Paris, das ich zu besuchen kam,“ rief Bastiat vor etwa 70 Jahren aus, „sagte ich mir: Hier leben eine Million menschlicher Wesen, die alle in kurzer Zeit sterben würden, wenn Unterhaltsmittel aller Art aufhören würden, nach dieser großen Weltstadt zu fließen. Die Phantasie wird verblüfft, wenn sie sich zu vergegenwärtigen sucht, welch ungeheuerer Mannigfaltigkeit von Waren morgen durch den Schlagbaum gehen muß, um die Einwohner davor zu bewahren, den Verheerungen von Hungersnot, Aufruhr und Plünderung zur Beute zu fallen. Und doch schlafen sie alle in diesem Augenblick, und ihr friedlicher Schlaf ist keine Sekunde gestört durch den Gedanken an eine solch grauenhafte Katastrophe. Andererseits haben heute 80 Departements ohne jeden Zusammenhang, ohne jede gegenseitige Verständigung gearbeitet, um Paris zu versorgen.“

Die Sache ist in der Tat geeignet, wunderbar zu erscheinen. Aber Wunder müssen vorsichtig aufgenommen werden; denn sie können etwas zur Folge haben, was man Bewunderung nennt, und was hier nur Schaden könnte. Von einer Ausführung wie der oben wiedergegebenen ist es nur ein kleiner Schritt zur Verherrlichung der bestehenden Gesellschaftsordnung, zu einer Verteidigung aller möglichen unhaltbaren Dinge und einer feindlichen Haltung allen Reformplänen gegenüber. Es ist ein kurzer Schritt zwar, aber einer, den zu machen man gar kein Recht hat. Denn die Schäden unseres Wirtschaftssystems sind zu offenkundig, als daß man sie ignorieren könnte; zu viele Leute haben herbe persönliche Erfahrungen mit der Verschwendung in der Produktion, mit der Ungerechtigkeit in der Verteilung, mit Auspressung der Arbeitskraft, mit Arbeitslosigkeit und Wohnungsmisere. Und wenn versucht wird, solche Schäden mit seichter Rhetorik über die Erhabenheit ökonomischer Gesetze zuzudecken, so kann es nicht wundernehmen, daß viele sich dagegen geistig auflehnen, und daß

sie den Spieß umkehren, indem sie die Existenz einer jeden Ordnung in der Welt der Wirtschaft leugnen und erklären, daß das Schauspiel, das sie sehen, Zwiespalt, Verwirrung und Chaos darstellt. Dann sind wir mitten drin in einer Kontroverse, so abgedroschen, flach und unfruchtbar, wie die zwischen dem Theoretiker und dem Praktiker.

In Wahrheit ist die Sprache des Rühmens und Lobredens so wenig am Platze wie die des Schmähens. Vor allem empfiehlt es sich wohl, sich vor Augen zu halten, daß die Ordnung, von der ich sprach, sich nicht nur in jenen wirtschaftlichen Erscheinungen äußert, die für den Menschen von Nutzen sind, sondern kaum weniger in jenen, die ihm zum Schaden gereichen. Selbst in dem Auf und Ab zwischen guter und schlechter Konjunktur, das soviel Arbeitslosigkeit und Not bedeutet, ist eine rhythmische Regelmäßigkeit erkennbar ähnlich der im Wechsel der Jahreszeiten oder von Ebbe und Flut. Das reizt gewiß nicht zum Bewundern. Ferner, soweit die Ordnung Einrichtungen und Entwicklungstendenzen umfaßt, die nützlich sind (was ja in der Hauptsache tatsächlich der Fall ist), haben wir kein Recht anzunehmen, daß diese ausreichen, um den Wohlstand eines Gemeinwesens zu sichern, noch daß sie durch die zufällig bestehende Gesellschaftsordnung bedingt sind. Wir wollen uns also unreifer Auseinandersetzungen enthalten und unparteiisch einige weitere Seiten jenes sorgfältig ausgebildeten und doch unorganisierten Hand-in-Hand-Arbeitens näher ansehen.

4. Einiges über verbundene Produkte. Man erhält eine ganz unzulängliche Vorstellung von der Kompliziertheit dieses Hand-in-Hand-Arbeitens, wenn man auf die Zahl der daran beteiligten Personen oder auf die riesigen Entfernungen, über die es sich erstreckt, das Gewicht legt. Dieser Fehler kann teilweise beseitigt werden, wenn man einige der auffallenderen unter den vielen subtilen Wechselbeziehungen, die zwischen verschiedenen Gütern und verschiedenen Wirtschaftszweigen bestehen, ins Auge faßt.

Es gibt unzählige Gruppen von Waren (man nennt sie gewöhnlich verbundene Produkte), bei denen innerhalb

einer Gruppe die Produktion der einen Ware die Produktion der anderen notwendig mit sich bringt oder sehr wesentlich erleichtert. Wolle und Hammelfleisch, Ochsenfleisch und Häute, Baumwolle und Baumwollkörner bieten einige wohlbekanntere Beispiele. Das wesentliche Merkmal dieser verbundenen Produkte ist das ziemlich genaue Verhältnis, das zwischen den Mengen, in denen die verschiedenen Produkte geliefert werden, besteht. Hat man einen bestimmten Ertrag an Baumwolle, so ergibt er soundsoviel Baumwollfasern und soundsoviel Baumwollkörner. Man kann freilich, wenn man will, einen Teil der Körner wegwerfen, was Pflanzler einst wirklich zu tun pflegten; aber sofern das nicht geschieht, kann man das Verhältnis der beiden Dinge, die man zum Verkauf bereit hat, nicht ändern. Ähnlich wird man, wenn man eine Schafherde hält oder eine Viehherde, Wolle und Hammelfleisch in dem einen bzw. Ochsenfleisch und Häute in dem anderen Fall erhalten, und zwar in einer Proportion zueinander, die man innerhalb gewisser Grenzen durch die Wahl einer anderen Rasse ändern¹⁾, die man aber keinesfalls radikal umwandeln kann. Wenden wir uns aber dem Konsum zu, für den diese Produkte bestimmt sind, dann ist kein ähnliches Verhältnis zu entdecken. Die Baumwollfaser dient hauptsächlich zur Herstellung von Kleidungsstücken; Baumwollkörner zur Ölbereitung auf der einen Seite und zur Herstellung von Ölkuchen als Viehfutter auf der anderen. Es gibt keine ersichtliche Beziehung irgendwelcher Art zwischen den Nachfragen nach diesen verschiedenen Dingen, und noch weniger gibt es einen einleuchtenden Grund dafür, daß diese Nachfragen in den speziellen Verhältnissen zueinander stehen sollten, die für die entsprechenden Angebote charakteristisch sind. Ganz ähnlich verhält es sich mit Wolle und Hammelfleisch, mit Ochsenfleisch und Häuten, mit allen verbundenen Produkten. Weshalb sollten wir auch Hammelfleisch einerseits und wollene Kleider andererseits in einem Verhältnis kon-

¹⁾ Diese Änderungsmöglichkeiten in engem Rahmen sind von großer Bedeutung, wie es im fünften Kapitel gezeigt wird, sie haben jedoch mit dem obigen Gedankengang nichts zu schaffen.

sumieren, das irgendwie dem Verhältnis entspricht, in dem sie durch das Schaf dargeboten werden?

Was hätten wir also zu erwarten, wenn es in der wirtschaftlichen Welt die fragliche Ordnung nicht gäbe? Sicherlich würden dann manche Waren, wie Wolle, in Mengen hergestellt werden, die ein Vielfaches der Nachfrage nach denselben betragen, möglicherweise das Fünf-, Zehn- oder Zwanzigfache; während umgekehrt das Angebot an anderen wie an Hammelfleisch beträchtlich hinter dem zurückbliebe, was gewünscht wird. In Wirklichkeit finden wir jedoch nichts Derartiges. Irgendwie stellt es sich heraus, daß ein Gleichgewicht zwischen der Nachfrage und dem Angebot an jeder Ware hergestellt ist; und das gilt ebenso sicher für Wolle und Hammelfleisch, für Ochsenfleisch und Häute, wie für Waren, die ganz unabhängig voneinander produziert werden. Freilich ist dieses Gleichgewicht ein sehr rohes, unvollkommenes; und es mag vorkommen, daß das, was man Überangebot (glut) an Wolle nennt, vorübergehend zusammenfällt mit einer sogenannten Knappheit an Hammelfleisch. Aber Fälle dieser Art sind im wahrsten Sinne des Wortes Ausnahmen, die die Regel bestätigen. Denn Überangebot und Knappheit bedeuten Abweichungen vom Gleichgewicht, die stets vorübergehender Art sind und gewöhnlich nur innerhalb enger Grenzen stattfinden. Eine stark vorherrschende Tendenz nach Ausgleich von Nachfrage und Angebot ist zweifellos erkennbar mitten in allem Wechsel der veränderlichen Umstände.

Führen wir den Gedankengang einen Schritt weiter im Interesse desjenigen Lesers, der durch eine zu tiefe und instinktive Abneigung daran verhindert ist, sich ohne weiteres überführen zu lassen, jene Vorstellung von einer Ordnung, auf die wir allen Nachdruck legen, innerlich anzuerkennen. Höchstwahrscheinlich wird er einer von denen sein, die Ideale von einer besseren und gerechteren Gesellschaftsordnung hegen und die Zeit erwarten, in der organisiertes Zusammenarbeiten an die Stelle dessen gesetzt wird, was er als das bestehende Chaos ansieht. Nehmen wir an, seine Hoffnungen wären so vollständig erfüllt, als er es nur

wünschen mag; wir hätten es mit einem ungeheuren sozialistischen System zu tun, das nicht nur ein Land, sondern die ganze Welt umfaßte. Angenommen, alle Schwierigkeiten menschlicher Unzulänglichkeit und der Verwaltungstechnik wären überwunden und eine weise, uneigennützigte Exekutive wäre im Besitze der obersten Leitung unseres Wirtschaftslebens. All dies angenommen, stellen wir nur die eine Frage: Wie würde diese Regierung unseren (nachgerade) langweiligen Fall von der Wolle und dem Hammelfleisch behandeln? Wonach würde sie die Zahl der zu haltenden Schafe bestimmen?

Sollen wir annehmen, daß sie von dem Ideal „Jedem nach seinen Bedürfnissen“ beherrscht ist, und daß sie dementsprechend bestimmt, jeder soll die Waren, die er für eine angemessene Lebenshaltung braucht, geliefert erhalten, als ob sich das von selbst verstünde? Wie würde sie dann verfahren? Sie mag die Menge der wollenen Kleidungsstücke die eine normale Familie braucht, unter Berücksichtigung der klimatischen Unterschiede und vielleicht mit einiger Nachsicht gegenüber den Geschmackslaunen der Menschen abschätzen. Auf dieser Grundlage würde eine bestimmte Zahl von Schafen errechnet werden. Sie mag dann eine ähnliche Rechnung aufstellen für Hammelfleisch, und wiederum würde sich eine bestimmte Zahl von Schafen ergeben. Es wäre jedoch ein außerordentlicher Zufall, wenn sich die beiden Zahlen, die aus diesen voneinander unabhängigen Rechnungen resultieren, annähernd gleich wären oder auch nur der gleichen Größenordnung angehören würden; differieren sie aber beträchtlich, welche Zahl würde dann unsere Weltexekutive wählen? Würde sie sich entscheiden, eine Riesenmenge, sei es von Wolle oder von Hammelfleisch, zu vernichten; oder würde sie verfügen, daß sie am Ende nicht in der Lage wäre, den vollen Bedarf, sei es an der einen, sei es an der anderen Ware, zu decken?

Freilich, merkte die Regierung worauf es ankommt, so könnte sie das Problem einigermaßen befriedigend lösen. Sie könnte die uns heute geläufige Geldwirtschaft beibehalten und dem Konsumenten die Waren liefern, aber nicht als Sachen,

auf die er Anspruch hat, sondern indem sie sie ihm zu einem Preise verkauft. Diesen Preis könnte sie dann nach oben und unten bewegen, etwa den Preis des Hammelfleisches steigern und den der Wolle senken, bis sie gefunden hat, daß der Verbrauch an den beiden Waren dem gewünschten Verhältnis angepaßt ist. Handelt sie jedoch in dieser Weise, was würde sie dann im Grunde getan haben? Sie würde suchen, in diesem Spezialfall durch willkürliche Maßnahmen ganz dieselben Verhältnisse herzustellen, die heute überhaupt ohne Zwecksetzung oder Anstrengung von irgendeiner Seite gegeben sind.

Man darf die Lehre aus diesem Beispiel nicht mißdeuten. Sie beweist keineswegs die Unsinnigkeit des Sozialismus oder die Überlegenheit des Laissez-faire. Was sie beweist, ist lediglich das Bestehen einer Ordnung in der Welt der Wirtschaft, die tiefer geht und dauerhafter ist als irgendeines unserer Gesellschaftssysteme und gleicherweise anwendbar ist auf sie alle.

5. *Einiges über das Kapital.* Eine andere Seite der großen Kooperation ist von noch größerer Bedeutung. Sie umfaßt nämlich nicht nur die Unsumme lebender Menschen, sie verbindet vielmehr auch die Gegenwart mit der Zukunft und der Vergangenheit. Die Sachgüter und Leistungen, die wir heute genießen, verdanken wir nur zum Teil der Arbeit der laufenden Woche, des Monats oder des Jahres, überhaupt nur zum Teil den Anstrengungen unserer Zeitgenossen. Die Männer, längst gestorben und vergessen, die unsere Eisenbahnen gebaut haben oder unsere Kohlenbergwerke anlegten oder irgendwelche der vielen verschiedenartigsten Aufgaben begonnen haben, tragen noch immer zu der Befriedigung unserer täglichen Bedürfnisse bei. Diese Ausdrucksweise ist alles weniger als übertrieben; denn wäre es vernünftigerweise nicht zu erwarten gewesen, daß jene Arbeiten für uns heute von Nutzen sein werden, dann wäre so manche von ihnen aller Wahrscheinlichkeit nach niemals unternommen worden. Um unsere heutigen und sogar um unsere zukünftigen Bedürfnisse zu decken, haben sich viele Menschen zehn, zwanzig, dreißig Jahre lang mit eintönigen Auf-

gaben geplagt. Und trotzdem würden wir uns freilich sehr täuschen, wenn wir annehmen sollten, daß jene Menschen hiervon als dem Motiv ihres Handelns geleitet waren, daß unser Wohlergehen der Kern ihrer Herzenswünsche war. Wir unsererseits widmen der Zukunft, und oft einer fernen Zukunft, einen riesigen Teil unserer Kräfte. Wer daran zweifelt, der mag die Statistik der menschlichen Berufe nachsehen und überlegen, welcher Zeitraum verstreichen muß, bis die Arbeiten dieses oder jenes Gewerbes ihre eigentliche Zweckbestimmung erfüllen können. Wie lang würde er sein für den Mann, der Ziegelsteine macht, die später zu dem Bau einer Fabrik verwendet werden, worin Maschinen hergestellt werden zur Einrichtung eines Elektrizitätswerkes, das seinerseits bestimmt ist, durch viele Jahre hindurch Leuten in einem fernen Kontinent Licht, Wärme und Kraft zu spenden? Längere Zeit, das mag man wohl sagen, als was man vorauszuberechnen pflegt.

Ganz ebenso wie die tägliche Kooperation der Lebenden, ist dieses Zusammenarbeiten von Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft wesentlich für das Wohlergehen des Menschengeschlechtes, und doch ist es weder planmäßig vorbereitet noch organisiert. Als Privatpersonen sorgen die Menschen gewiß bewußt für ihre eigene Zukunft und für die der Ihrigen: als Unternehmungsleiter trachten sie die Richtung der Nachfrage vor auszusehen. Aber solche bewußten Berechnungen und planmäßigen Handlungen würden wenig nützen, wenn sie allein stünden. Sie sind kaum mehr als die notwendigen Speichen in dem großen Rad, das die gegenseitigen Beziehungen von Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft reguliert. Der Mittelpunkt des Rades ist ein ausgebildetes System von Kreditgeben und Kreditnehmen, wesensähnlich dem Kaufen und Verkaufen von Waren. Der Private spart und investiert, um für seine Familie oder für seine alten Tage zu sorgen. Was bedeutet das jedoch streng genommen? Das bedeutet, daß er die Kaufkraft, die er für sein persönliches Vergnügen hätte ausgeben können, auf jemand anderen überträgt in der Erwartung, daß er und nach ihm die Seinigen in Zukunft Jahr für Jahr

eine bestimmte kleinere Menge von Kaufkraft erhalten werden. Die andere Partei bei dem Geschäft wird z. B. ein Kaufmann sein, der es eingeht, weil er die Gelegenheit zu einer aussichtsreichen wirtschaftlichen Betätigung sieht, die zu unternehmen er mehr Kaufkraft braucht, als er selbst besitzt. Und weil dieses Geschäft eingegangen wurde, ist binnen kurzem eine kleinere Zahl von uns in der Herstellung von Automobilen oder von Grammophonen beschäftigt und eine größere Zahl von uns in der Herstellung von Werkstätten und maschinellen Einrichtungen, die später die Produktivkraft der Welt erweitern werden.

In modernen Gemeinwesen finden täglich zahlreiche Geschäfte dieser Art statt, und ihrer Häufigkeit ist eine Menge von Erscheinungen zu verdanken, die uns wohl bekannt sind. Wir kennen einen Markt für kurzfristige Kredite (Geldmarkt), eine Effektenbörse, also eine Anzahl von Märkten, auf denen Kreditnehmer und Kreditgeber zusammengeführt werden mit Hilfe verschiedener Vermittler, wie Banken, Wechselmakler (bill broker) und Effekthändler (stock jobber), die den Warenhändlern entsprechen. Zwischen diesen verschiedenen spezialisierten Märkten sehen wir eine so enge und feste Verbundenheit, daß wir allgemein von einem Kapitalmarkt (Kreditmarkt) sprechen, von dem die Effektenbörse, der kurzfristige Kreditmarkt usw. Bestandteile sind. Das Wort Markt diente ursprünglich zur Benennung des Ortes, auf dem greifbare Waren gekauft und verkauft wurden; je genauer wir nun die Tatsachen des Kapitalmarktes untersuchen, um so klarer wird die tiefgehende Ähnlichkeit zwischen dem Mechanismus des Kreditgeschäftes und dem des Kaufens und Verkaufens. Dem Preis der Ware entspricht der Zinssatz (auf dem kurzfristigen Kreditmarkt nennt man z. B. den Diskontsatz den Geldpreis, und man spricht von billigem oder teurem Geld); und zwischen dem Zinsfuß, der Nachfrage nach und dem Angebot an Kapital bestehen Beziehungen, die denen zwischen Preis, Nachfrage und Angebot auf dem Warenmarkte vollkommen ähnlich sind. Vollends herrscht hier wie dort dieselbe

starke Tendenz zur Anpassung von Nachfrage und Angebot aneinander.

Die fundamentale Ähnlichkeit zwischen zwei solchen scheinbar unvergleichbaren Dingen wie der Handel mit Sachgütern und das Leihen von Kapital ist überaus bezeichnend; sie ist ein weiterer Beleg für jene Ordnung in der Welt der Wirtschaft, von der der Leser nun schon zum Überdruß gehört hat. Es ist aber so schwer, etwas ganz einzusehen, was man sozusagen tagtäglich sieht, daß es sich lohnen wird, einige weitere Augenblicke dem Nachdenken über den besonderen Fall des Kapitals zu widmen. Kehren wir also zu unserem Gedankenbild von einem sozialistischen Weltgemeinwesen zurück und legen wir seiner obersten Exekutive in aller Bescheidenheit eine neue schwierige Frage vor. Diesmal geht die Frage dahin, ob irgendeine große Werkanlage, wie z. B. der neuerdings erörterte Severn-Dammbau-Plan¹⁾, unternommen werden soll oder nicht. Nehmen wir an, man könnte die Kosten und die zukünftigen Erträge des Unternehmens genau abschätzen, und das Problem ließe sich darauf reduzieren, ob eine Summe von, sagen wir, 20 Millionen Pfund Sterling ausgegeben werden soll in der Aussicht, zukünftig ein Einkommen aus Krafterzeugung, oder was es sonst sein mag, von 1 Million Pfund Sterling jährlich zu erhalten. Ich habe der Einfachheit halber angenommen, daß man noch in Geldeinheiten rechnet, obwohl die Exekutive vielleicht Marxistische Arbeitseinheiten an deren Stelle gesetzt haben mag; für die eigentliche Fragestellung ist es jedoch ganz gleichgültig, was als Maßstab dient. Worauf es ankommt, ist, daß es unmöglich ist, ohne den Begriff eines Zinssatzes mit dem Problem überhaupt fertig zu werden. Denn gesetzt, wir würden es ohne ihn versuchen und sagten: „Wir müssen an die ferne Zukunft denken. Die Interessen der Zukunft sind uns nicht weniger wichtig als die der Gegenwart; wir dürfen keinen Unterschied machen zwischen ihnen. Wir müssen alles des Unternehmens wert ansehen, was im Laufe

¹⁾ Severn: Fluß in England. Gleichnamiger Fluß auch in Kanada (M. P.).

der Zeit mehr einzubringen verspricht, als es kostet.“ Wo führt uns das hin? Der vorliegende spezielle Plan würde die Probe bestehen; denn in zwanzig Jahren würden sich die erwachsenden Erträge zu einer Summe addiert haben, die die ursprünglichen Kosten aufwiegt. Aber ebenso sicher könnten die Kosten auch mehr als 20 Millionen Pfund Sterling betragen haben; sie könnten 50, 100 Millionen Pfund Sterling, oder welche Größe man immer nehmen will, betragen haben, und wenn man die Periode dementsprechend auf 50 oder 100 Jahre ausdehnt, früher oder später würden die Gewinne die Kosten überragen. Nun ist aber die Zahl der Unternehmungen, die sich rentieren, wenn man so rechnet, unbeschränkt; und es wäre ganz unmöglich sie alle ins Leben zu rufen. Denn sie würden alles und mehr als alles an unserer Arbeit und an unseren Stoffen verschlingen und würden uns ohne Hilfsmittel lassen, um den täglich wiederkehrenden Konsumbedarf der Menschen zu decken. Also muß auf irgendeine Weise gesucht und gewählt werden, manche Unternehmungen muß man als nicht genügend wert ablehnen. Wie soll aber die Wahl getroffen werden? Ohne einen klaren Gesichtspunkt, ein einfaches Merkmal zum Führer zu haben, würde man in völlige Verwirrung geraten. Wir könnten nicht sagen: „Laßt alle Vorschläge, die Kapitalverausgabung bedeuten, einer zentralen Kommission vorlegen, die sie wie ein Schiedsgericht vergleichen und entscheiden soll, was an die Spitze der Liste kommt, nachdem die Zahl der Bewerbungen, die angesichts der Menge der für Zukunftszwecke verfügbaren Mittel zugelassen werden können, festgesetzt worden ist.“ Da hätten wir es aber mit schlimmstem Bureaokratismus und ewiger Verschleppung zu tun. Wir wären folglich gezwungen, eine einfache, verständliche Regel oder einen Maßstab zu formulieren, und es dem freien Ermessen einer Menge Menschen überlassen, sie auf individuelle Probleme, wenn und soweit sie auftauchen, anzuwenden. Als solche Regel oder solchen Maßstab jedoch könnten wir nichts Besseres wählen als einen Zinsfuß; es wäre festzulegen, daß nur solche Projekte gebilligt werden sollen, die einen Ertrag von 6%,

oder wieviel es sonst sein mag, in Aussicht stellen. Selbst in der Entscheidung darüber, wie hoch er sein soll, wären unserem Entschluß enge Grenzen gezogen. Würden wir z. B. 1—2% wählen, dann würden wir wahrscheinlich finden, daß wir unser Ziel nicht erreicht haben, daß die im Interesse zukünftiger Erträge unternommenen Pläne, die diese Probe bestanden haben, noch immer viel mehr Mittel verbrauchen, als wir ersparen können. Wir wären dann gezwungen, den Satz zu erhöhen, bis wir diese Unternehmungspläne auf ein erträgliches Maß reduziert haben. Was hätten wir aber wiederum im Grunde getan? Wir hätten das Instrument des Zinsfußes benutzt, um die Nachfrage nach und das Angebot an Kapital einander anzupassen, wenn wir auch tatsächlich keinen Zins an Private gezahlt hätten, wie es heute geschieht. Wir würden mittels willkürlicher Entscheidungen und Irrtümer die Anpassungen wiederholen, die, so wie die Dinge liegen, in der Wirklichkeit automatisch erfolgen. Wieder einmal wäre die vollendetste Utopie gezwungen, der unorganisierten Kooperation unserer Zeit das aufrichtigste Kompliment zu erweisen: sie nachzuahmen.

6. *Der universelle Charakter vieler ökonomischen Gesetze.*

Es mag aber wiederum ein Wort der Warnung erwünscht sein. Es gibt in unseren Tagen viel Streit über so etwas wie Kapitalismus oder kapitalistisches System. Wenn diese Worte mit einiger Präzision gebraucht werden, dann meint man damit gewöhnlich die heute so herrschende Einrichtung, daß der Besitz und die ausschließliche letzte Beherrschung einer Unternehmung in den Händen derjenigen ruht, die ihr Kapital besitzen. Es ließe sich vieles sagen über die Vorzüge und Schattenseiten dieses Systems; einiges wird darüber vielleicht in einem späteren Band¹⁾ dieser Sammlung zu sagen sein; das gehört jedoch nicht hierher. Nichts von dem, was wir bisher gesagt haben, hat das geringste damit zu tun; das Gegenteil anzunehmen, hieße den ganzen Sinn dieses Kapitels wahrlich mißverstanden zu haben.

¹⁾ Vgl. Robertson: *The Control of Industry*. London 1923. (Erscheint demnächst deutsch in dieser Sammlung.)

Die Ordnung, die ich zu enthüllen suchte, durchdringt und bewegt alle Gebiete der wirtschaftlichen Welt; sie wäre weit weniger bemerkenswert und auffallend, wenn sie lediglich das spezifische Produkt des Kapitalismus wäre. Merchant adventurers¹⁾, Aktiengesellschaften und Trusts; Gilden, Regierungen und Sowjets mögen kommen und gehen. Aber unter einer jeden von ihnen und, wenn nötig, ihnen allen zum Trotz, wird sich die grundlegende Ausgleichung von Angebot und Nachfrage auswirken, und sie wird sich immer wieder auswirken, solange das Schicksal des Menschen mit dem Fluch Adams belastet ist.

Zweites Kapitel.

Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

1. *Die drei Grundgesetze.* Die Erkenntnis einer Ordnung in der Natur ist der erste Schritt zur Erkenntnis von Gesetzen, die um so einfacher sind, je universeller jene Ordnung, die sie beschreiben und, wie wir zu sagen pflegen, erklären. So hat die Wahrnehmung des gleichförmigen, elliptischen Laufes der Himmelskörper zu der Formulierung des Gravitationsgesetzes und der Bewegungsgesetze geführt.

In der Wirtschaftslehre sind solche Gesetze schon längst ausgesprochen worden und haben sich als so wertvolle Hilfsmittel für das Verständnis unseres Alltagslebens erwiesen, daß sie zum Bestandteil unseres täglichen Redens und Denkens geworden sind. Ich habe sie bereits im vorigen Kapitel berührt. Jetzt müssen sie der Reihe nach, möglichst knapp und scharf formuliert, aufgezählt werden.

I. Wenn bei gegebenem Preis die Nachfrage das Angebot übersteigt, dann wird der Preis steigende Tendenz haben. Umgekehrt hat der Preis die Tendenz zu fallen, wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt.

¹⁾ Gildenmäßig organisierte Handelsunternehmer in England, insbesondere im 16. Jahrhundert (M. P.).

II. Steigen des Preises wirkt in der Richtung, die Nachfrage über kurz oder lang einzuschränken und das Angebot zu steigern. Umgekehrt bringt Preisfall früher oder später die Tendenz mit sich, die Nachfrage zu steigern und das Angebot zu vermindern.

III. Der Preis strebt nach dem Niveau, auf dem Nachfrage und Angebot einander gleich sind.

Diese drei Gesetze bilden den Eckstein der ökonomischen Theorie. Sie bilden das Gerüst, dem jede Analyse von speziellen und Einzelfragen angepaßt werden muß. Ihr Geltungsbereich ist ungeheuer. Absichtlich habe ich es vermieden, in ihre Formulierung irgendeinen Hinweis auf Sachgüter einzusetzen; denn sie gelten weit über Sachgüter hinaus. Sie gelten, mit einer wichtigen Einschränkung, für das Kapital: was wir Zins nennen, ist ja der Preis für die Benutzung des Kapitals. Nicht minder gelten sie für Dienstleistungen, für die Entlohnung von Arbeit jeder Art und jeden Grades. Man protestiert manchmal heftig gegen die Idee, die Arbeit wie eine Ware zu behandeln. Wenn dieser Protest nicht mehr bedeutet als die Überzeugung, daß bezüglich der Arbeitsbedingungen und der Beziehungen zwischen Angestellten und Direktion auf menschliche Empfindlichkeiten gebührenderweise Rücksicht genommen werden soll, dann entspringt er elementarem Anstandsgefühl und gesundem Menschenverstand. Wenn er aber, wie es manchmal scheint, gegen die Tatsache gerichtet ist, daß die Entlohnung der Arbeit durch die Gesetze von Angebot und Nachfrage beherrscht wird, dann bedeutet er ein bloßes Anbellen des Mondes, ohne eigentlich provoziert zu sein. Denn diese Gesetze sind in keiner Weise bloß den Waren eigentümlich, und ebensowenig ist es jemandes Schuld, daß sie auch für die Waren gelten.

Wir wollen jedoch zu den Gesetzen zurückkehren, sie prüfen, zergliedern, von allen Seiten ansehen, um ihren vollen Inhalt zu verstehen und uns scharf einzuprägen. Das dritte Gesetz besagt, daß die Nachfrage die Tendenz hat, sich dem Angebot anzugleichen. Diese Tendenz kann, wie bereits im ersten Kapitel erwähnt, von jedermann

durch eigene Erfahrung und Beobachtung verifiziert werden (vorausgesetzt, daß es ein vernünftiger Mensch ist und nicht von jener unerfreulichen Sorte, die das Gravitationsgesetz bestreiten würde, weil eine Feder langsamer fällt als ein Stein). Es kann aber auch als Schlußfolgerung aus den beiden vorhergehenden Gesetzen abgeleitet werden; und es wird uns helfen, seine Bedeutung zu würdigen, wenn wir es in dieser Weise ansehen. Gehen wir z. B. von der Annahme aus, daß die Nachfrage größer ist als das Angebot. Dann wird der Preis steigende Tendenz haben. Ist der Preis einmal gestiegen, dann wird das Angebot größer werden, während sich die Nachfrage vermindert. Das Zuviel an Nachfrage, von dem wir ausgingen, wird folglich verschwinden. Bleibt aber ein Teil dieses Überschusses bestehen, dann setzt sich dieselbe Gegenwirkung fort; der Preis steigt weiter, und zwar aus demselben Grunde; die Nachfrage wird weiter eingeengt und das Angebot weiter ange-regt. Mit anderen Worten, diese Kräfte müssen so lange wirken, bis der ganze Überschuß der Nachfrage über das Angebot aus der Welt geschafft ist. Die umgekehrte Kette von Kausalfolgen tritt in Wirksamkeit, wenn wir von der Annahme eines Angebotsüberschusses über die Nachfrage ausgehen. Dieser höchst einfache Gedankengang beleuchtet nun das Wesen des normalen Gleichgewichts von Angebot und Nachfrage. Er zeigt, daß das Gleichgewicht mit Hilfe von Preisänderungen hergestellt und aufrechterhalten wird, und ermöglicht es uns, über den Preis einer Sache das vielleicht Allerwichtigste, was man darüber sagen kann, auszusagen, daß er nämlich die Tendenz haben wird sich so zu gestalten, um Nachfrage und Angebot auszugleichen. Das ist aber nicht alles, was er uns enthüllt. Er deckt ferner die völlige Abhängigkeit beider, der Nachfrage wie des Angebots, vom Preise auf. Nun ist es äußerst wichtig, diese Tatsache klar zu erfassen. Sie kann durch gewohnheitsmäßige Redensarten leicht verdunkelt werden. Normalerweise ändern sich nämlich die Preise der meisten Sachgüter und Dienste nur wenig, außer allenfalls im Laufe einer langen Reihe von Jahren; die Mengen, die nachgefragt und an-

geboden werden, scheinen sich folglich auf einem ziemlich konstanten Niveau zu halten; und wir sind folglich geneigt davon zu sprechen, daß Großbritannien soundsoviel Millionen Tonnen Kohle produziert oder daß Amerika soundsoviel Millionen Automobile konsumiert im Jahr, beinahe so, als ob diese Mengen von Preiserwägungen unabhängig wären. Wir dürfen jedoch niemals vergessen, daß es keine von Menschen produzierten Dienstleistungen oder Sachgüter gibt, so unerläßlich sie auch scheinen mögen, deren Nachfrage bzw. Angebot nicht auf Null reduziert werden könnte, wenn nur der Preis genügend steigt bzw. sinkt. Wie leicht es manchmal ist, diese einfache Wahrheit zu vergessen, dafür ist die irrtümliche Annahme bezeichnend: die Völker Mitteleuropas waren nach Kriegsende auf Hungerrationen gesetzt, der Existenzmittel und Arbeitsstoffe entblößt, folglich müßten sie notwendig in großem Maßstabe Güter importieren; ohne sich lange zu überlegen, ob denn die Preise so waren, daß jene sie erschwingen konnten.

2. *Diagramme und ihr Nutzen.* Zur Vermeidung von Mißverständnissen wie das obige und ganz allgemein, um die fundamentalen Beziehungen zwischen Nachfrage, Angebot und Preis scharf und klar einzuprägen, wird es gut sein, diese Beziehungen in der Form eines Diagrammes bildlich darzustellen. Solche Diagramme sind von großem Nutzen in manchen Zweigen der ökonomischen Theorie, nicht als ob sie etwas beweisen könnten, was man sonst nicht beweisen kann, sondern weil sie eben ein einfacheres Ausdrucksmittel sind als Worte und es folglich dem Verstand ermöglichen, die wesentlichen Tatsachen komplizierter Zusammenhänge rascher zu erfassen und anschaulicher zu behalten.

In Abb. 1 stellt die Kurve DD' die Nachfrage dar. Sie ist so gezeichnet, daß, wenn irgendein Punkt Q der Kurve gewählt und von ihm aus eine Senkrechte QN auf die Basis, d. h. die Achse OX geworfen wird, dann stellt ON das Quantum dar, das zu dem Preis QN (oder Ol) nachgefragt wird. Mit anderen Worten: Entfernungen, gemessen längs der Achse OY , stellen Preise dar, während die Entfernungen längs der Achse OX Mengen von Sachgütern oder Diensten,

oder was es sonst sein mag, bedeuten. Offenbar muß sich dann die Nachfragekurve DD' von links nach rechts senken, da die nachgefragte Menge um so größer sein wird, je niedriger der verlangte Preis. Ähnlich stellt die Kurve SS' das Angebot dar. Sie soll so gezogen sein, daß, wenn irgendein Punkt q an ihr gewählt und die Senkrechte qN gezogen wird zu der Achse OX , dann ON bedeutet die Menge, die man zu dem durch qN (oder Ok) dargestellten Preis hergeben wird. Offenbar muß diese Angebotskurve von links nach rechts aufwärts steigen, da ja, je höher der Preis, um so größer die Menge, die angeboten wird. Man nehme den

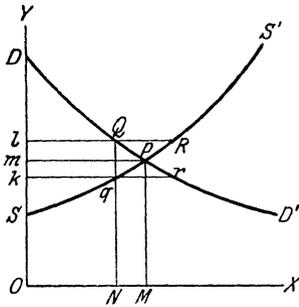


Abb. 1.

Punkt p , an dem sich die beiden Kurven schneiden, und ziehe eine Vertikale pM zu der Achse OX . Dann entspricht unser drittes Gesetz der Aussage, daß pM oder Om den Preis darstellt, zu dem die Ware oder die Dienstleistung ausgetauscht wird.

Es ist leicht einzusehen, daß kein anderer Preis haltbar wäre. Denn angenommen, der Preis wäre geringer als Om , er sei z. B. Ok , dann wäre bei diesem Preis ON (oder kq) die angebotene

und kr die nachgefragte Menge. Die Nachfrage würde dann das Angebot übersteigen, und der Preis würde die Tendenz haben, zu steigen, d. h. nach aufwärts in der Richtung nach Om zu gehen. Ähnlich verhält es sich, wenn wir annehmen, der Preis sei Ol , was mehr als Om wäre, so wird das Angebot (lR) die Nachfrage (lQ) übersteigen und der Preis in der Richtung nach Om fallen. Somit haben wir also das Gesetz III aus den Gesetzen I und II in der Form und mit der Exaktheit eines Euklidischen Satzes abgeleitet. Hat sich nun einmal das Auge an dieses Diagramm gewöhnt, dann wird es wohl unmöglich sein, auch nur für einen Augenblick darauf zu vergessen, daß Nachfrage und Angebot beide vom Preis abhängen. Denn diese Kurven

stellen nicht die und die bestimmten Mengen dar; sie bedeuten Beziehungen zwischen Mengen und Preisen; ist der Preis QN , dann ist die nachgefragte Menge ON usw. Die Ausdrücke Nachfrage und Angebot in dem Sinne, wie wir sie für die nachgefragte bzw. angebotene Menge gebraucht haben, sind streng genommen sinnlos ohne Bezugnahme auf einen bestimmten Preis. Die Bezugnahme mag manchmal implizite erfolgt sein; man sollte dies jedoch, wo immer die Gefahr des Mißverständnisses vorliegt, explizite tun.

3. *Doppelsinn in Ausdrücken wie „Steigen der Nachfrage“ usw.* Es ist überaus wichtig, sich über diesen Punkt präzise auszudrücken, bei dem es eine weitere Konfusionsmöglichkeit gibt, die wir nun ins Auge fassen wollen. Nachfrage und Angebot sind, wie wir gesehen haben, vom Preise abhängig; aber nicht weniger hängen sie auch noch von anderen Dingen ab. Die Nachfrage hängt von den Bedürfnissen, vom Geschmack und den Gewohnheiten der Menschen ab, wie auch von der Größe ihres Geldbeutels; das Angebot etwa an Sachgütern z. B. von den Produktionskosten. Keiner von diesen Faktoren ist konstant, sie sind alle dem Wechsel unterworfen, und nur zu leicht kann es erwünscht sein, die voraussichtlichen Konsequenzen eines solchen Wechsels in einem konkreten Fall ins Auge zu fassen. Der geläufigste und natürlichste Weg nun, solche Wechsel in Worten zu beschreiben, besteht in dem Gebrauch von Ausdrücken wie Wachstum oder Abnahme der Nachfrage und Wachstum oder Abnahme des Angebots, derselben Ausdrücke, mit deren Hilfe wir vorhin die Konsequenzen eines Preiswechsels beschrieben haben. Diese Gleichartigkeit im Sprachgebrauch verdeckt einen grundlegenden Unterschied in den fraglichen Erscheinungen; um diesen Unterschied klarzumachen, können wir nichts Besseres tun, als zur graphischen Darstellung der Gesetze zurückzukehren.

In Abb. 2 wollen wir wiederum von unseren Nachfrage- und Angebotskurven ausgehen, die sich in einem Punkt P schneiden. Wir nehmen an, in den Bedingungen der Nachfrage sei eine Änderung eingetreten; die Vorliebe des Publi-

kums für eine Ware oder einen Dienst ist gestiegen, und die Nachfrage ist, wie wir zu sagen pflegen, entsprechend gewachsen. Wie wird diese Tatsache im Diagramm dargestellt sein? Offenbar nicht durch die Wahl eines neuen Punktes an der Kurve DD' , in weiterer Entfernung von der Achse OY . Denn das würde lediglich die größere Menge anzeigen, die man kaufen würde, wenn die Bedingungen der Nachfrage unverändert geblieben wären, während die Verkäufer die Preise reduziert hätten. Der richtige Weg zur Darstellung des angenommenen Wechsels besteht darin, daß

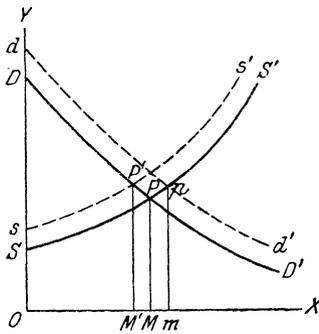


Abb. 2.

wir eine neue Nachfragekurve konstruieren (in der Zeichnung die gebrochene Linie dd'), die an allen Punkten höher liegt als die alte Nachfragekurve. Denn damit wird angezeigt, daß zu den gleichen Preisen größere Quantitäten gekauft werden, was wir gerade darstellen wollen. Ebenso müssen wir, um einen Wechsel in den Bedingungen des Angebots darzustellen, der etwa bei einem Sachgut von einer auf

seine Produktion gelegten Steuer herrühren mag, eine neue Angebotskurve ss' zeichnen, die in diesem Fall in allen Punkten höher liegen muß als die alte Angebotskurve. Dagegen ist jedes von einem Preiswechsel herrührende Steigen oder Sinken der Nachfrage oder des Angebots einfach durch eine Verschiebung des Gleichgewichts von einem Punkt derselben Kurve zum anderen darzustellen. Der einleuchtende bildliche Gegensatz zwischen einer Bewegung von einer Kurve zur anderen und einer Bewegung an derselben Kurve entlang soll uns den fundamentalen Unterschied zwischen einem Wechsel in den Bedingungen der Nachfrage, der von Änderungen des Geschmacks, erhöhter Kaufkraft usw. herrührt, und einem bloßen Wechsel in der gekauften Menge infolge einer Änderung des Preises, den die Verkäufer ver-

langen, veranschaulichen. Worte sind, wie es dieser notwendig schwerfällige Satz zeigt, ein ungeschicktes Instrument, um abstrakte Beziehungen zum Ausdruck zu bringen; es ist nicht sehr leicht zu ersehen, welche Worte des Satzes die wesentlichen, leitenden sind, und welche sozusagen nur die Aufgaben des gewöhnlichen Sprachgebrauchs erfüllen. Ein Diagramm ist solchen Zweideutigkeiten der Betonung nicht ausgesetzt.

Die Unterscheidung, um die es sich handelt, ist von großer Wichtigkeit. Der Leser, der sie klar erfaßt hat, wird viele Beispiele für die Konfusion finden können, die sich durch das Übersehen des fraglichen Unterschiedes in landläufigen Diskussionen über wirtschaftliche Fragen in Presse und auf Rednertribüne breitmacht. Es ist z. B. nicht selten, daß man auf ein Argumentieren etwa der folgenden Art stößt: „Die Wirkung einer Steuer auf diese Ware mag auf den ersten Blick eine Preissteigerung bedeuten. Ein Steigen des Preises wird jedoch die Nachfrage vermindern; und die reduzierte Nachfrage wird den Preis wieder herunterdrücken. Folglich ist es zweifelhaft, ob die Steuer den Preis überhaupt steigern wird.“ Ein Blick auf das Diagramm wird uns vor einem solchen Wust von Sophisterei und Unklarheit bewahren. Denn gesetzt, die Höhe der Steuer pro Einheit der Ware sei durch S_s dargestellt, dann bedeutet die Kurve ss' (gezogen wie ersichtlich ungefähr parallel zu SS') die neuen Bedingungen des Angebots, nachdem die neue Steuer auferlegt worden ist. Die neue Gleichgewichtslage wird durch den Punkt P' gegeben sein, wo die Angebotskurve ss' die Nachfragekurve DD' schneidet. Nun liegt P' links von dem alten Gleichgewichtspunkt P ; folglich ist es klar, daß, nachdem DD' von links nach rechts sinken muß, und wenn, wie es hier angenommen werden darf, die Bedingungen auf der Nachfrageseite unverändert geblieben sind, der neue Preis $P'M'$ größer sein muß als der alte.

4. *Rückwirkungen von Veränderungen in Nachfrage und Angebot auf den Preis.* Nachdem also der Sinn der Ausdrücke klargestellt ist, wollen wir uns der Frage zuwenden,

die von selbst auftaucht, ob man nämlich über den Einfluß einer Zunahme oder Abnahme der Nachfrage oder des Angebots auf den Preis etwas Allgemeines oder Gesetzmäßiges aussagen kann. Ein erneuter Blick auf das Diagramm läßt die Frage bejahen. Das Wachsen der Nachfrage ist in Abb. 2 durch eine Bewegung von DD' zu dd' dargestellt, die die Angebotskurve SS' im Punkte p rechts von P schneidet. Da nun die Angebotskurve (die man am besten so zeichnet, daß sie die Menge darstellt, die zum jeweiligen Preis angeboten wird) immer von links nach rechts steigen muß, so muß der neue Preis pm größer sein als der alte PM . Umgekehrt ist eine Abnahme der Nachfrage durch die Bewegung von dd' zu DD' dargestellt, und der neue Preis ist niedriger als der alte. Wir sahen bereits, daß Angebotsverminderung, dargestellt durch eine Bewegung von SS' zu ss' , zu Preiserhöhung führt; und es ist klar, daß umgekehrt Angebotsvermehrung die entgegengesetzte Wirkung haben wird. Allem Anschein nach kann also ganz allgemein gesagt werden, daß Wachsen der Nachfrage oder Abnahme des Angebots den Preis steigern, während Abnahme der Nachfrage oder Wachsen des Angebots ihn senken wird.

Nun müssen wir aber vorsichtig sein. Alle Schlußfolgerungen über die Wirkungen einer Ursache ruhen notwendig implizite oder gar explizite auf der Voraussetzung „sonst gleichbleibender Umstände“ (*ceteris paribus*). Diese Denkmethode, die manche Leute so irritierend und, wie sie zu sagen pflegen, so theoretisch und unrealistisch finden, wenn es sich um volkswirtschaftliche Fragen handelt, gehört zu denen, deren sie sich sonst im Leben stets bereitwilligst zu bedienen pflegen. Niemand wird es z. B. bestreiten, daß die Sonne, wenn sie zum Vorschein kommt, ein Zimmer wärmer macht, obwohl es sehr gut vorkommen kann, daß, wenn zu gleicher Zeit die Heizung ausgeht, das Zimmer tatsächlich kälter wird. Denn in unserer allgemeinen Behauptung nehmen wir implizite an, daß „sonstige Umstände“, wie z. B. Heizung, unverändert bleiben. Voraussetzungen dieser Art sind jedoch nur berechtigt, wenn es keinen Grund gibt zu der Annahme, daß die Ursache,

deren Wirkungen untersucht werden, von sich aus einen Wechsel in den sonstigen Umständen hervorbringt. Wenn z. B. (wie ich es verschiedentlich gehört habe; ich selbst weiß nicht, ob es wahr ist) die Sonnenstrahlen ein Feuer auszulöschen vermögen, so empfiehlt es sich, die obige Behauptung näher zu präzisieren.

Wir können also nur dann behaupten, das Wachstum der Nachfrage steigere den Preis, wenn wir annehmen, daß die Bedingungen auf der Angebotsseite (wie sie durch die Angebotskurve dargestellt sind) unverändert bleiben. In Wirklichkeit jedoch kann ein Wachsen der Nachfrage Ursache für eine Änderung in den Bedingungen des Angebots werden. Das Anwachsen der Nachfrage nach einer Ware mag z. B. Anlaß zu einer Revolution in den Produktionsmethoden, zur Einführung von arbeitersparenden Maschinen usw. geben, woraus vielleicht eine verbilligte Produktion der Ware resultieren wird. Gewiß wird es beträchtliche Zeit dauern, bevor Rückwirkungen dieser Art nennenswerten Einfluß ausüben können; und wir können deshalb ziemlich sicher sein, daß während einer kurzen Periode das Steigen der Nachfrage den Preis steigern wird. Es läßt sich aber nichts Bestimmtes sagen über die letzte Auswirkung. Eine ähnliche Veränderung in den Nachfragebedingungen ist vom Wachsen oder Abnehmen des Angebots wahrscheinlich weniger zu erwarten; aber sie mag aber auch vorkommen. Wir müssen also vorsichtigerweise jeden allgemeinen Satz, den wir in diesem Zusammenhang aufstellen, durch einen ausdrücklichen Hinweis auf eine kurze Zeitperiode präzisieren. Wir können das Folgende in die Reihe unserer Gesetze stellen:

IV. Steigen der Nachfrage oder Sinken des Angebots wird die Tendenz haben, den Preis wenigstens für kurze Zeit zu steigern. Umgekehrt wird Sinken der Nachfrage oder Steigen des Angebots die Tendenz haben, den Preis wenigstens für kurze Zeit zu senken.

Dieses Gesetz gilt ebenso wie die anderen für Sachgüter, Dienstleistungen, Kapital, für alles, wovon man wörtlich oder bildlich sagen kann, daß es einen Preis hat. Eine

kurze Periode ist freilich ein vager Ausdruck, und da Präzision als das Kennzeichen eines wichtigen Gesetzes anzusehen ist, so müssen wir diesem Gesetz einen niedrigen Rang zumessen im Vergleich zu dem, der von den vorangehenden drei mit Recht in Anspruch genommen werden kann.

5. *Einige paradoxe Rückwirkungen der Preisänderungen auf das Angebot.* Kehren wir also nochmals zu jenen drei früheren Gesetzen zurück und unterwerfen wir sie mit gesteigertem kritischen Sinn der allseitigen Probe unserer ganzen Erfahrung, um zu sehen, ob irgendeines von ihnen auch nur den kleinsten Irrtum birgt. Das erste wird jede Feuerprobe — der Leser mag sich selbst davon überzeugen — unversehrt bestehen. Das zweite wird sich aber dabei sozusagen die Finger verbrennen. Denn es besagt z. B., daß ein Steigen des Preises die Tendenz haben wird, das Angebot zu erhöhen. Nun gibt es Dinge, deren Angebot möglicherweise gar nicht vermehrt werden kann; das sind die naturgegebenen Kapitalgüter, von denen der Boden für unseren gegenwärtigen Zweck das Wichtigste ist. Boden wird gekauft und verkauft, er hat einen Preis. In gewissem Sinne kann man sagen, daß es möglich ist, das Angebot an Boden zu vermehren, wenn der Preis gestiegen ist, nämlich durch Drainage und Urbarmachung; und es wird sicherlich vorkommen, daß ein Steigen des Preises, den der Boden in einer bestimmten Verwendung erzielt, die Menge steigern wird, die man dieser Verwendung zuführt. Aber im allgemeinen ist das Angebot an Boden, der für jegliche Verwendung verfügbar ist, ein fester, unveränderlicher Faktor und von einer Trägheit, die kein Spiel der Preisveränderungen zu stören vermag. Dies ist eine höchst wichtige Tatsache, aus der manche Besonderheiten des Bodenpreises und der Bodenrente folgen, worauf wir noch zurückkommen werden. Sie bedeutet eher einen Grenzfall denn eine Ausnahme von der allgemeinen Regel. Damit sind aber die Rückwirkungen des Preises auf das Angebot noch nicht erledigt. Im Falle des Kapitals sind diese Rückwirkungen viel diskutiert worden als eine höchst strittige Frage. Daß bei

steigendem Zinsfuß manche Leute mehr sparen als sonst, wird allgemein zugegeben; es wird aber entgegengehalten, daß die Wirkung auf andere gerade die entgegengesetzte sein kann, weil sie nicht mehr so viel zu ersparen brauchen, um das gleiche zukünftige Jahreseinkommen zu erhalten. Es wäre unklug, dogmatisch zu behaupten, die erste Tendenz überwiege die zweite, wenn dies auch im ganzen sehr wahrscheinlich ist. Wir können daher in diesem Fall nicht sicher sein, ob eine Veränderung des Preises auf das Angebot so wirken wird, wie es unser Gesetz behauptet. Ähnlich ließe es sich begründen, daß ein Steigen im allgemeinen Niveau der Reallöhne das Angebot an Arbeit vermindern kann, gerade auch (manche mögen sagen: besonders), wenn nicht die Zahl der Arbeitenden, sondern die Menge der geleisteten Arbeit gemeint ist. Denn der Arbeiter mag dazu neigen, weniger regelmäßig oder weniger angestrengt zu arbeiten, sobald es ihm besser geht. In diesem Punkt können wir wiederum nicht sicher sein. In keinem dieser Fälle jedoch, den des Bodens einbegriffen, haben wir Grund, daran zu zweifeln, daß das Steigen des Preises die Nachfrage vermindern oder umgekehrt, daß ein Sinken desselben sie steigern wird. Folglich hält in dem Gedankengang, durch den wir das dritte Gesetz abgeleitet haben, die Schlußfolgerung stand, selbst wenn die Wirkungen der Preisänderungen auf das Angebot von so paradoxer Art sind (vorausgesetzt nur, daß sie die Wirkungen auf die Nachfrage nicht dauernd überwiegen), und mithin haben wir keinen Grund, an der Gültigkeit des dritten Gesetzes zu zweifeln, das sich in der Tat, wie schon angedeutet worden, der praktischen Erprobung geradezu empfiehlt. Aber das zweite Gesetz scheint nun vielleicht einigermaßen schadhaft zu sein.

Der Schaden ist jedoch nicht sehr beträchtlich. Denn Unsicherheit (bezüglich der Geltung des Gesetzes) gibt es immer nur dann, wenn wir es mit einem der Produktionsfaktoren Boden, Arbeit oder Kapital, als Ganzes genommen, zu tun haben. Handelt es sich um das Kapital eines einzelnen Industriezweiges, so wird ein steigender Ge-

winn in dieser Industrie das Angebot an dem für sie erhältlichen Kapital zweifellos steigern; denn es wird Ersparnisse anziehen, die sonst anderweitig verwendet worden wären. Wir können sogar ziemlich sicher sein, daß ein Steigen der allgemeinen, in einem einzelnen Lande herrschenden Zinsrate das Gesamtangebot an verfügbarem Kapital für Unternehmungen jenes Landes steigern wird, da in modernen Zeiten das Kapital recht beweglich geworden ist. Was die Arbeit anbelangt, so können wir nicht ganz so weit gehen; aber auch hier ist es nicht zweifelhaft, daß das Wachsen der Entlohnung in irgendeinem Gewerbe dort erhöhtes Angebot an Arbeit heranlocken wird (immer angenommen freilich, daß alle anderen Umstände gleich bleiben). Schwierigkeiten ähnlicher Art erwachsen weder für Boden noch für Arbeit oder Kapital, was die Wirkungen von Preisänderungen auf die Nachfrage anbelangt; und vollends für gewöhnliche Waren gibt es solche Schwierigkeiten weder auf seiten der Nachfrage noch auf denen des Angebots. Mithin wird selbst die strikteste Genauigkeit in dieser Hinsicht nur das Anfügen des Nachwortes zu Gesetz II, als Einschränkung desselben, erfordern:

Ausgenommen, wenn, wie im Falle des Bodens, das Gesamtangebot unveränderlich ist; während für Kapital und Arbeit es nicht bestimmt gesagt werden kann, wie Preisänderungen auf das Gesamtangebot wirken.

Diese Ausnahmen sind sehr wichtig, wie wir es später sehen werden.

6. *Die Störungen durch Währungsänderung.* Üben wir noch ein wenig Kritik an Gesetz II im Lichte unserer praktischen Erfahrung. Seit dem Weltkriege hat man allgemein eine starke Steigerung beinahe aller Preise zu spüren bekommen, die die Nachfrage scheinbar gar nicht nennenswert eindämmen konnte. Die Erklärung dieses Paradoxons ist nicht schwer zu finden. Die Menge der nominellen Kaufkraft ist durch eine verwickelte Reihe von Ursachen, für die wir Zahlungsmittelvermehrung als abgekürzten Ausdruck nehmen können, ungeheuer vermehrt worden. Nun könnten wir zwar das Nichteintreten solcher Ver-

änderungen der Geldmenge als einen Bestandteil der stillschweigend stets vorausgesetzten Klausel: wenn alle anderen Umstände gleich bleiben, annehmen. Es wäre jedoch unzulässig, diese spezielle Voraussetzung für ausgemacht zu halten, besonders heutzutage. Man ist schon zu geneigt, so zu sprechen, als ob die Wirtschaftsdepression (die uns in ihren Klauen hält, als diese Zeilen geschrieben werden) nicht verschwinden könnte, bevor die Vorkriegspreise wiederhergestellt sind, und man übersieht [in England] nur zu leicht die große und wahrscheinlich dauernde Vermehrung der nominellen Kaufkraft, die der Krieg hinterlassen hat. Es würde sich folglich empfehlen, dem Gesetz II ausdrücklich den Vorbehalt hinzuzufügen: vorausgesetzt, daß keine Änderung der landläufigen Kaufkraftmenge eintritt.

Währungs- und ähnliche Fragen werden den Gegenstand eines besonderen Bandes dieser Sammlung bilden¹⁾. Es darf keineswegs angenommen werden, daß unsere allgemeinen Gesetze für sie nicht gelten. Im Gegenteil, Gesetz I, das einwandfrei und von gelegentlichen Erschütterungen des Gesetzes II unberührt blieb, erleuchtet den Weg zu allen Problemen der Währung, des Bankwesens und der Wechselkurse. Es ist wichtig, sich als eine unerbittliche Folge des Gesetzes I zu merken, daß Preise nur dann steigen können, wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt, und nur fallen, wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt; und folglich, daß es nur auf dem Wege über Änderungen in der Nachfrage nach oder dem Angebot an Waren und Leistungen möglich ist, das Preisniveau durch Inflation oder Deflation der Zahlungsmittel zu beeinflussen. Weiterhin ist es wichtig, ein für allemal festzuhalten, daß, wenn eine Marktlage, bei der das Angebot die Nachfrage allgemein übersteigt, das bedeutet, was wir als Wirtschaftsdepression (Krise) kennen und fürchten, daß dann Preisfall und Arbeitslosigkeit unzertrennliche Gesellen sind.

¹⁾ Robertson: Money. London und Cambridge 1922. Erscheint demnächst in deutscher Übersetzung im Verlag von Julius Springer, Berlin.

Denn wir sind nur zu geneigt, vor diesen unerfreulichen Wahrheiten die Augen zu schließen. Wir können sie hier jedoch nicht weiter verfolgen; und im folgenden werden wir uns nicht (es sei denn vielleicht gelegentlich) mit Fragen befassen, die das allgemeine Niveau der Preise oder der Kaufkraft betreffen; vielmehr mit dem Verhältnis, in dem der Preis einer Ware zu dem einer anderen steht, mit dem Zinsfuß (der als prozentuale Rate nicht wesentlich vom Preisniveau abhängt), mit Reallohnen (als verschieden von Geldlöhnen) und ähnlichen Dingen mehr.

7. *Der Zyklus der Konjunkturen.* Unser Hinweis auf Depressionen legt noch eine letzte Bemerkung zum Gesetz II nahe. Eine kleine Einschränkung war in unserer ursprünglichen Formulierung enthalten, nämlich die Worte früher oder später. Ein Steigen der Preise braucht die Nachfrage (auch wenn die Notenpressen stillstehen) nicht sogleich einzudämmen; es kann sie sogar zeitweilig anregen. Denn das Publikum kann Angst haben, daß die Preise noch weiter steigen, und wird sich beeilen zu kaufen, was es binnen kurzem kaufen muß. Die Verkäufer mögen dieselbe Meinung hegen und ihrerseits abgeneigt sein, Ware herzugeben. Bei fallenden Preisen sind die Rollen vertauscht, und möglicherweise sehen wir nun die Verkäufer in hastigem Wettlauf miteinander zu verkaufen, während die Käufer vorsichtig abwarten. Früher oder später freilich müssen diese Tendenzen aufhören und verschwinden; sie können aber längere Zeit bestehen bleiben, als man es auf den ersten Blick für möglich hielte. Denn der Rohstoff des einen Gewerbes ist das Fertigfabrikat des anderen. Die Nachfrage nach der einen Sache ruft Nachfrage nach anderen hervor, nach den Arbeitskräften zu ihrer Herstellung und so fortgesetzt nach neuen Gütern. Eine Verwandtschaft subtiler und wirksamer Art verbindet die Geschäftswelt, und jede Welle der Depression oder des Aufstiegs, von wo sie immer ausgeht, kann sich weit und breit ausdehnen, getragen von Hoffnung und Furcht der Menschen, und es kann lange dauern, bis ihre Wirkung aufhört.

Wir stehen hier vor einer der auffallendsten und gefürchtetsten Erscheinungen des Wirtschaftslebens, dem regelmäßigen Wechsel von Perioden günstiger und ungünstiger Konjunktur, die sich weit, wenn nicht über die ganze Welt erstrecken, beide bestimmte regelmäßige Phasen der Beschleunigung und des Verfalls enthalten, und jede mündet unfehlbar früher oder später in die andere. Die Einzelheiten dieser Erscheinung sind höchst kompliziert, manche von ihnen unklar; eine immense Literatur ist schon diesem Gegenstand gewidmet worden, und doch ist seine systematische Erforschung kaum mehr als begonnen. Unser Hinweis im vorigen Paragraphen ist unvollständig und flüchtig. Er ist hier eingeschaltet, in der Hoffnung, daß er im Leser einiges Verständnis sowohl für die Tatsachen dieses Wechsels selbst als auch für die tiefwurzelnden Gründe desselben wecken wird. Sie sind eine schwere Belastung für das Glück und den Reichtum der Menschen; und es gibt kein Ziel, das eindringlicher nach Sammlung aller Kräfte ruft, als das der Milderung ihrer Ursachen und der Linderung der Not, die sie im Gefolge haben. Ihrer Ausmerzung sogar, wenn das möglich ist; man darf nur nicht glauben, daß das leicht geschehen kann. Inzwischen müssen wir uns stets vor Augen halten, daß die Konjunkturschwankungen das Milieu bilden, in dessen Rahmen sich das Wirtschaftsleben dauernd abspielen muß. Es ist vielfach üblich, von normalen Verhältnissen in dieser oder jener Industrie zu sprechen; aber schwerlich kann es je in einem bestimmten Augenblick gesagt werden, ob die Verhältnisse normal sind. Das Normale ist eher ein Durchschnittsniveau, um das herum fortwährend Schwankungen nach oben und unten stattfinden, das selbst jedoch nur zufällig, wenn überhaupt je erreicht wird. Wo immer wir davon sprechen, daß irgendein neuer Faktor den Preis dieser oder jener Ware oder Dienstleistung über kurz oder lang senken wird, ist das Bild, das diese Worte uns einprägen sollen, das eines weniger steigenden Preises in der Hausse und eines stärker fallenden Preises in der Baisse (depression) im Vergleich zu den Preisen anderer Güter.

Und wenn unser Glaube an irgendein ehrwürdiges ökonomisches Gesetz erschüttert ist dadurch, daß es den Verkäufern scheinbar so leicht fällt, ihre Preise in Zeiten des Aufschwungs manchmal zu jeder Höhe, die ihnen (wie es beinahe scheinen mag) beliebt, zu steigern: laßt uns dann an den Rhythmus des ökonomischen Geschehens erinnern und unser Urteil vorbehalten, bis der Konjunkturrenzyklus seinen Kreislauf vollendet hat.

Drittes Kapitel.

Der Nutzen und die Konsumtionsgrenze.

1. Die hinter Angebot und Nachfrage stehenden Kräfte.

Die im vorigen Kapitel dargelegten Gesetze bilden das Gerüst und das Gerippe jeder ökonomischen Untersuchung; sehr weit bringen sie uns jedoch nicht. Nur auf dem Wege über diese Gesetze kann der Preis eines Gutes beeinflußt werden: aber welche Einflüsse es sind, das ist die Frage, die wir noch zu untersuchen haben.

Fangen wir mit den Konsumwaren an, und fragen wir uns, im Sinne der Erfahrung und des gesunden Menschenverstandes: Von welchen Faktoren scheint der Preis in der Hauptsache abzuhängen? Zwei Faktoren fallen auf den ersten Blick auf: die Produktionskosten und die Nützlichkeit. Was den ersteren anbelangt, so scheint die Sache klar genug zu liegen. Gar manchmal haben wir uns zwar zu beschweren, daß der Preis dieser oder jener Ware unverständlicherweise hoch sei im Vergleich zu ihren Kosten; das beweist jedoch nur, daß wir uns zwischen Preis und Kosten eine Beziehung als die normale, in der Regel herrschende denken. Wenn die Produktion einer Ware halb so viel kostet als die einer anderen, dann würden wir es gewiß für ganz verkehrt halten, falls die erste Ware teurer als die zweite zum Verkauf käme. Wenden wir uns jedoch zu der Nützlichkeit der Ware, dann liegt die Sache nicht so einfach. Brauchbarkeit hängt irgendwie mit dem Preis zusammen, so viel ist gewiß; denn ein völlig nutzloses Ding, das eigentlich auf den

Müllwagen gehört (und als solches bekannt ist, was wir wohl hinzufügen müssen), wird überhaupt keinen Preis erzielen, wie teuer seine Produktion auch stehen mag. Es ist aber nicht leicht, die Beziehung in quantitative Ausdrücke zu kleiden. Es ist wohl berechtigt zu sagen, daß die Preise der Waren ihren Produktionskosten einigermaßen proportional sind. Versuchen wir etwas Ähnliches unmittelbar über ihre Nützlichkeit zu sagen, so kommen wir nicht weit. Sehen wir uns in der Welt um und zählen wir die Waren auf, die nach allgemeiner Übereinstimmung die nützlichsten sind, Salz, Wasser, Brot usw., so stehen wir vor dem überraschenden Paradoxon, daß diese Waren zu den billigsten gehören; sie sind viel billiger als Champagner, Automobile oder Balltoiletten, ohne die wir sehr gut auskommen könnten. Freilich, wie die Dinge liegen, die Herstellung einer Balltoilette oder eines Automobils kostet mehr als ein Laib Brot oder ein Päckchen Salz zu produzieren; und die Erklärung des Paradoxons scheint im Sinne des gesunden Menschenverstandes folglich die zu sein, daß die Produktionskosten größeren Einfluß haben als die Nützlichkeit (usefulness) oder der Nutzen (utility), wie wir sie in Zukunft nennen wollen (um auch die Bedarfsbefriedigung einzuschließen, die wir von Dingen erlangen, die streng genommen vielleicht schädlich, also nicht „nützlich“ sind). Wir wären somit versucht zu schließen, daß, wenn nur eine Ware irgendwelchen Nutzen besitzt, ihr Preis durch die Herstellungskosten bestimmt wird, da ja das Ausmaß des Nutzens nicht von Belang ist. Just in dieser Weise wurde das Problem lange Zeit hindurch in den systematischen Darstellungen der Volkswirtschaftslehre behandelt; und nicht weniger als ein halbes Jahrhundert nach dem Erscheinen des *Wealth of Nations*¹⁾ ist eine Entdeckung gemacht worden, die auf den ganzen Gegenstand neues Licht warf.

Vor allen Dingen muß man sich klar gemacht haben, wie völlig unbefriedigend die obige Darstellung ist. Im zweiten Kapitel, wo wir sicheren Schrittes, mit dem Gefühl

¹⁾ Adam Smith: *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Zuerst Edinburgh 1776.

festen Bodens unter den Füßen gingen, haben wir Angebot und Nachfrage nicht so ungleichmäßig behandelt. Sie schienen dort ganz gleichen Rang zu haben. Produktionskosten sind nun aber der Hauptfaktor, der bei Waren den Stand des Angebots letztlich bestimmt. Ähnlich ist Nutzen der Hauptfaktor, der für den Stand der Nachfrage letztlich maßgebend ist. Müßten sich dann nicht die symmetrischen Beziehungen zwischen Nachfrage und Angebot in einer entsprechenden Symmetrie zwischen Nutzen und Kosten, die jenen zugrunde liegen, widerspiegeln? Die Nachfrage kommt offenbar vom Nutzen her; der einzige Grund, etwas zu kaufen, ist der, daß es für irgendwelchen realen oder phantastischen Gebrauch dienen wird. Können wir dann der Nachfrage einen so wichtigen und dem Nutzen einen so untergeordneten Rang zuweisen? Hier liegt eine Ungereimtheit vor, die wir irgendwie beseitigen müssen. Es wird uns der Lösung nicht näherbringen, wenn wir nach Zeitperioden unterscheiden und sagen, wie es Nationalökonomien vor noch nicht langer Zeit zu sagen pflegten, daß der Preis für kurze Perioden durch Nachfrage und Angebot reguliert wird, auf die Dauer jedoch durch die Produktionskosten. Auch das würde unseren Sinn für Symmetrie unbefriedigt lassen. Obendrein scheint der Begriff der Produktionskosten, wenn wir sie als für die Dauer maßgebend ansehen, von der Grundlage losgelöst leicht jegliche Präzision zu verlieren. Automobile, darüber sind wir uns einig, sind teurer zu produzieren als Brot; wir wissen aber sehr wohl, daß die Produktionskosten der Automobile sehr veränderlich sind, je nachdem sie in kleinen oder großen Mengen produziert werden. Durch Massenproduktion können sie zu relativ niedrigen Kosten pro Wagen herausgebracht werden. Das setzt jedoch voraus, daß sie in großer Zahl gekauft werden; und das führt uns wiederum zu der Nachfrage nach Automobilen zurück und offenbar also zu dem Urteil des Publikums über deren Nutzen. In manchen Fällen tritt die entgegengesetzte Erscheinung ein. Bei der englischen Kohle z. B. würden die durchschnittlichen Produktionskosten beträchtlich niedriger sein, als sie es tat-

sächlich sind, wenn der Rohertrag auf einen Bruchteil seiner heutigen Größe reduziert wäre und wenn man nur die reichsten Flöze der ergiebigsten Bergwerke abbauen würde. Es ist also, wie gesagt, schwer, die Produktionskosten zu messen, ohne das Ausmaß der Nachfrage zu kennen, die in einer noch aufzuklärenden Weise offenbar vom Nutzen abhängt.

Greifen wir das Problem der verbundenen Produkte auf, dann versagt der Begriff der Produktionskosten noch offensichtlicher. Denn was sind die Produktionskosten von Wolle oder von Hammelfleisch? Wir können von den Kosten der Schafzucht sprechen: es ist aber kaum möglich, diese Kosten auf die beiden Produkte zu verteilen, es sei denn ganz willkürlich. Wie könnten wir also die voneinander getrennten Preise dieser Güter allein durch den Hinweis auf die Kosten erklären? Fälle von verbundenen Produkten werden in der modernen Welt so häufig oder erlangen wenigstens mit Wachsen des Interesses für die Verwertung der Nebenprodukte so erhöhte Bedeutung, daß eine Preistheorie, die ihnen nicht Rechnung trägt, völlig unzulänglich wäre.

2. *Das Gesetz des abnehmenden Nutzens.* Kehren wir also zu dem Faktor Nützlichkeit zurück und sehen wir zu, ob wir die Beziehung zwischen Nützlichkeit und Preis auf eine befriedigende Basis stellen können. Der Schlüssel des Rätsels ergibt sich bei einem kurzen Rückblick auf die im zweiten Kapitel dargelegten Schwierigkeiten des zweiten allgemeinen Gesetzes. Ein Steigen des Preises, hieß es dort, wird die Nachfrage früher oder später vermindern. Das war als Tatsache ausgesprochen, die aus der Erfahrung gewonnen und durch sie bestätigt war. Was ist damit jedoch gesagt? Welchen Ursachen ist diese wohlbekannte Tatsache zuzuschreiben? Die erste Antwort ist sehr einfach: Die vielen Einzelnen, deren Käufe die Nachfrage nach einer Ware ausmachen, werden geringere Mengen kaufen, wenn der Preis höher steht. Einige werden vielleicht ihre Käufe ganz einstellen; es ist jedoch wohl richtig als Regel anzunehmen, daß die meisten fortfahren werden, eine bestimmte, wenn auch kleinere Menge als bisher zu kaufen. Wenden wir uns

dann dem einzelnen Käufer zu und fragen wir, weshalb er (oder sagen wir: sie) in dieser Weise handelt. Die Antwort ist naheliegend: je mehr man von einer Ware bereits hat, um so weniger dringlich wird man ein wenig mehr davon begehren. Kauft eine Hausfrau jede Woche 6 Pfund Zucker zum Preis von 7 d (pence) pro Pfund, dagegen nur 5 Pfund, wenn der Preis 8 d beträgt, so zeigt sie durch ihr Verhalten, daß sie den zusätzlichen Nutzen, der ihr durch Kauf von 6 Pfund statt 5 Pfund wöchentlich erwächst, nicht der 8 d wert hält. — Zugleich zeigt sie jedoch, daß sie ihn für 7 d wert hält. Denn beträgt der Preis 7 d, so zwingt sie niemand, ein sechstes Pfund zu kaufen. Sie könnte, wenn sie wollte, bei fünf einhalten; und es dient zur völligen Klarlegung der Sache, wenn wir uns vorstellen, sie schwanke tatsächlich, bevor sie das sechste Pfund kauft. Sie hat bisher, sagen wir, 5 Pfund wöchentlich gekauft zu 8 d für das Pfund. Heute findet sie beim Eintreten in das Geschäft, daß der Preis auf 7 d gefallen ist. Sie verlangt ihre gewohnten 5 Pfund; dann hält sie inne, und eine Minute später erweitert sie ihre Bestellung von fünf auf sechs. Welche Alternativen hat sie in jener kurzen Pause gegeneinander abgewogen? Nicht den Nutzen der ganzen 6 Pfund Zucker gegenüber dem Gesamtpreis von 42 d. Denn die ersten 5 Pfund hat sie bereits bestellt; und der Entschluß, das sechste zu kaufen, ist unabhängig davon und nachträglich gefaßt worden. Sie hat den Zuwachs (increment) an Nutzen, den ein sechstes Pfund bringen würde, abgeschätzt und entschieden, daß dieser den Aufwand von weiteren 7 d lohnen würde. Hätte dagegen der Preis 8 d betragen, so brauchte sie keine 5 Pfund zu kaufen. Sie hätte bei 4 einhalten können, wenn sie gewollt hätte, und die Tatsache, daß sie 5 Pfund kauft, zeigt, daß der Zuwachs an Nutzen, der ihr durch den Kauf des fünften Pfundes erwächst, wenn sie bereits 4 besitzt, ihrer Meinung nach mindestens 8 d wert ist.

Dieses alltägliche Beispiel führt uns zu zwei wichtigen Gesetzen bezüglich des Nutzens. Um sie kurz zu formulieren, empfiehlt es sich, ein oder zwei technische Ausdrücke zu gebrauchen, die im Gegensatz zu den bisher gebrauchten nicht

dem gewöhnlichen Sprachgebrauch entnommen sein werden. Ihre Verwendung ist nicht nur der Bequemlichkeit halber erwünscht, vielmehr deshalb, weil sie dem Denken eine höchst instruktive und klare Vorstellung vermitteln, die der Grenze (margin), die zu vielen komplizierten Problemen den Schlüssel liefert. Das letzte Pfund Zucker, das die Hausfrau gekauft hat, das fünfte Pfund; wenn der Preis 8 d war, oder das sechste beim Preis von 7 d nennen wir das Grenz-(marginal-)Pfund Zucker. Und der Zuwachs an Nutzen, den sie durch den Kauf dieses letzten Pfundes erlangt, nennen wir den Grenznutzen des Zuckers für sie. Mithin können wir die Tatsache, daß je mehr jemand von einer Sache hat, er um so weniger dringlich etwas mehr davon begehren wird, wie folgt formulieren:

V. Der Grenznutzen einer Ware nimmt mit jedem Zuwachs der verfügbaren Menge ab.

Der Gesamtnutzen (total utility) des Warenvorrates wird freilich mit der Vermehrung der Menge wachsen, aber in einem sich vermindernenden Maße. Dieser Satz wird gewöhnlich das Gesetz vom abnehmenden Nutzen (Law of Diminishing Utility) genannt.

3. *Preis und Grenznutzen.* Damit ist es jedoch nicht getan. Jetzt sind wir so weit, um das wahre Verhältnis zwischen Nutzen und Preis zu verstehen. Es handelt sich nicht um das Verhältnis zwischen Preis und Gesamtnutzen, sondern um das zwischen Preis und Grenznutzen. Wenn wir nur soviel wissen, daß eine Hausfrau wöchentlich 5 Pfund Zucker kaufen wird zum Preis von 8 d pro Pfund, dagegen 6 Pfund zu 7 d, dann wissen wir gar nichts über den Gesamtnutzen des Zuckers für sie. Wir wissen nicht, wieviel sie bereit wäre zu zahlen, ehe sie auf 3, 2 Pfund oder jeden Zucker überhaupt verzichtete. Dagegen wissen wir, daß, wenn sie 6 Pfund kauft¹⁾, der Grenznutzen des Zuckers dann in ihrem Urteil nicht wesentlich anders geschätzt ist, als es seinem Preis entspricht. Wir können folglich ganz allgemein sagen, durch den Preis einer Ware werde annähernd ihr Grenznutzen für den Käufer gemessen.

¹⁾ (Anmerkung des Übersetzers:) zu einem bestimmten Preis.

Dieser Satz ist durchaus vereinbar mit dem oben erwähnten Paradoxon, daß die nützlichsten Gegenstände, wie Brot, Salz, Wasser, äußerst billig sind. Denn wenn wir sagen, daß diese Waren höchst nützlich sind, dann meinen wir bloß, daß ihr Gesamtnutzen sehr hoch ist; daß wir also, ehe wir ganz auf sie verzichten, einen großen Teil unserer Mittel für sie hergeben würden. Wir würden jedoch eine kleine Zugabe zu dem von uns gewöhnlich konsumierten Brot, Wasser oder Salz nicht sehr hoch einschätzen; die meisten von uns würden es auch nicht als eine sehr ernste Entbehrung empfinden, wenn unsere Konsumtion an diesen Dingen um wenige Prozente verkürzt sein würde. Mit anderen Worten, ihre Grenznutzen sind klein, und es ist lediglich der Grenznutzen, der in Beziehung steht zum Preis.

4. *Der Grenzkäufer* (marginal purchaser). Ein nahe-
liegender Einwand gegen das Vorgehende verdient Beachtung. Mancher Leser wird gegen das Bild von der sich überlegenden Hausfrau ernste Bedenken hegen. Mancher wird finden, sie denke ganz und gar nicht in der hier angegebenen Weise. Sie wird bezüglich ihrer wöchentlichen Zuckereinkäufe bestimmte Gewohnheiten angenommen haben, die nur sehr lose, wenn überhaupt, mit irgendwelchen bewußten Verstandeserwägungen zusammenhängen. Sie wird wöchentlich soundsoviel Pfund Zucker kaufen, ohne sich viel Kopfzerbrechen über den besonderen Nutzen des letzten Pfundes zu machen. Fällt der Preis, so wird sie freilich mehr kaufen; aber nicht deshalb, weil sie die Extranützlichkeits eines zusätzlichen Pfundes herausgesondert und für sich betrachtet hätte. Sie kauft mehr, weil sie sich daran gewöhnt hat, soundsoviel Geld für Zucker auszugeben; und da nun der Preis gefallen ist, kann sie mit derselben Geldsumme mehr Zucker kaufen. Oder sie ist vielleicht durch eine instinktive und unwiderstehliche Neigung bewegt, mehr von einer Sache zu kaufen, wenn sie billiger ist, ähnlich der Begeisterung, die so viele Leute den Schrecken der Ramschläden trotzen läßt. Jedenfalls geben die feinen Berechnungen, die wir uns zurecht gelegt haben, ein ver-

schrobenes Bild von ihrer Mentalität. Und wieviel verschrobenener noch, mag der Kritiker fortfahren, von derjenigen Geistesverfassung, in der Dinge ganz anderer Art von weniger vorsorglichen Leuten gekauft werden. Wenn z. B. einer von uns Männern, die wir die Dinge eher auf die leichte Schulter nehmen (und die wir vielleicht besser mit dem nötigen Bargeld versehen sind als die Hausfrau), sich entscheidet, ein Motorrad zu kaufen oder seinen Vorrat an Kragen und Schlipsen aufzufüllen, sieht dann die obige Darstellung der Wirklichkeit irgendwie ähnlich? Beim Motorrad allenfalls wird der Käufer den Preis einigermaßen sorgfältig gegen Genuß und Vorteil abwägen, es sei denn, daß er reich genug ist, um sich um solche Dinge nicht zu kümmern. Ein Stück ist aber auch alles, was er von Motorrädern kaufen wird, und was wird dann aus der Unterscheidung zwischen Gesamtnutzen und Grenznutzen? Bei Kragen und Schlipsen ist die Unwissenheit vieler von uns bezüglich des Preises äußerst groß. Wahrscheinlich haben wir einige Zeit lang mit Unbehagen einen peinlichen Mangel an diesen viel Sorge bereitenden Artikeln empfunden und werden uns womöglich beeilen, in dem nächstpassenden Laden dem Mangel abzuhelpen. Wie können wir hier korrekterweise von einer Beziehung zwischen Grenznutzen und Preis sprechen?

Das sind sehr berechnigte Kritiken; trotzdem ist der Begriff des Grenznutzens keineswegs so unsinnig, wie es auf den ersten Blick den Anschein haben könnte. Gerade der letzte Punkt läßt ihn vielmehr in einem neuen, sehr bedeutsamen Licht erscheinen. Diejenigen von uns, die sich um den für Kragen und Schlipse gezahlten Preis nicht kümmern, schulden den Vorsichtigen, die es tun, Dankbarkeit, der wir uns nicht genügend bewußt sind; wie übrigens auch der in den Läden westlicher Länder (im Unterschied zu den Basaren des Ostens) herrschenden Gepflogenheit, daß von allen Kunden in der Regel ein und derselbe Preis gefordert wird. Wären wir die einzigen Leute, die diese Dinge kauften, so könnte uns ein unternehmungslustiger Geschäftsmann so ziemlich das abnehmen, was er wollte. Er könnte den

Preis hinaufsetzen, und wir würden es kaum merken. Und da er uns durch Preisermäßigung nicht reizen könnte mehr zu kaufen, so kämen Preisermäßigungen gar selten vor. Aber glücklicherweise gibt es immer Leute, die wissen, wie der Preis steht, selbst wenn sie Kragen und Schlipse kaufen; sie werden die Menge, die sie kaufen, dem Preis entsprechend bemessen. Diese schätzenswerten Leute sind es, die die Gesetze der Nachfrage zu dem uns wohlbekannten Auswirken bringen. Sie sind es, die mehr konsumieren werden, wenn der Preis gefallen ist, und die dem Verkäufer Kopfzerbrechen machen und für uns andere die Preise niedrig halten. Wir anderen — es ist gut, darüber ganz offen zu sein —, wir rechnen einfach nicht mit in dieser Hinsicht. Wir haben also keinen Grund, uns damit zu brüsten, daß wir ökonomische Gesetze widerlegt hätten, wenn wir behaupten, daß wir den Nutzen einer Sache selten gegen ihren Preis abwägen. Das zeigt ja nichts anderes, als daß unsere Handlungen zu belanglos sind, um den Gegenstand ökonomischer Gesetze zu bilden, da sie keinen merkbaren Einfluß auf die Preisbildung ausüben. Und das zeigt wiederum, wie äußerst wichtig es ist, den Begriff der Grenze klar zu erfassen. Ganz wie auf den Grenzkauf, so kommt es auf den Grenzkäufer an. Er ist es, der, bevor er ein Motorrad kauft, die Sache sehr sorgfältig abwägt und sich mit knapper Not entschließt zu kaufen, und dessen Nachfrage den Preis des Motorrades beeinflußt. Der Nutzen, der ihm erwächst, konstituiert den Grenznutzen, der durch den Preis roh gemessen wird.

Was die Hausfrau anbelangt, so bin ich nicht bereit zugeben, daß wir von ihr ein in wesentlichen Zügen unwahres Bild entworfen hätten. Sie mag von Gewohnheiten und Instinkten beherrscht sein wie wir alle, die meisten Gewohnheiten und Instinkte jedoch, die Haushaltsausgaben betreffen, ruhen letztlich auf irgend welchen Berechnungen, mögen es auch nicht eigene sein, und der Verstand pflegt sozusagen periodische Inspektionsbesuche zu machen, um unsere Gewohnheiten und Instinkte in die Reihe zu bringen, wenn sie in die Irre gegangen sind. Ich glaube keineswegs,

daß der Hausfrau der Nutzen des sechsten Pfundes Zucker als etwas vom Nutzen der anderen fünf Verschiedenes entgehen würde; sie mag es z. B. mit der bewußten Absicht kaufen, den Kindern etwas Zucker zum Brot zu geben, und sie wird eine sehr klare Vorstellung haben bezüglich des Preises, den der Zucker nicht überschreiten darf, bevor sie sich hierzu entschließen wird. Es mag sein, daß ich übertreibe. Ich bin aber erfüllt von dem tiefen Respekt des unverbesserlichen, verschwenderischen Mannes gegenüber der Sorgfalt und Geschicklichkeit, die die Hausfrau aufbringt, um ihr Geld bestmöglich zu verwenden.

5. *Der Produzent als Käufer.* Um aber das Bild noch überzeugender zu gestalten, übertragen wir die Szene von der häuslichen auf die Erwerbswirtschaft und setzen an die Stelle der sorgsam Hausfrau den geschäftstüchtigen Unternehmer. Jeder, der einen Kaufmann zum Vater hat, wird von ihm häufig gehört haben, daß es im Geschäftsleben ganz unmöglich wäre, so planlos und willkürlich zu wirtschaften, wie mit unseren privaten Ausgaben. Da muß mit der größtmöglichen Genauigkeit gewogen und gemessen werden. Da müssen die verschiedenen Kanäle, in die die Ausgaben fließen, dauernd überwacht werden, um darauf zu achten, daß der Strom in keinem über das Niveau steigt, über das hinaus weitere Ausgaben nicht mehr rentabel wären. Man wird nicht einmal Schreibkräfte engagieren oder ein Telephon in seinem Bureau anlegen lassen, ohne die Zahl der Schreibkräfte oder die Zahl der Anschlüsse, die es zu haben lohnt, recht sorgfältig abzuwägen. Und bei der Entscheidung darüber, ob man, sagen wir, fünf Korrespondentinnen oder sechs beschäftigt, wird man nicht von ungefähr die Leistungen der ganzen sechs Korrespondentinnen zusammenzählen und erwägen, ob sie zusammen die Löhne wert sind, die man ihnen geben muß. Man wird vielmehr in der direktesten und wörtlichsten Weise den zusätzlichen Nutzen, den man von der sechsten Schreibkraft erwartet, abwägen, und wenn dieser dem Lohn nicht gleichwertig erscheint, dann wird man sie nicht engagieren, so wichtig es auch sein mag, ein oder zwei Schreibkräfte im

Bureau zu haben. Wenn dagegen der Nutzen der sechsten Schreibkraft wesentlich höher erscheint als ihre Bezahlung, dann wird es wahrscheinlich ratsam sein, die Einstellung einer siebenten zu erwägen. Wo man also aufhört, weitere Korrespondentinnen anzustellen, dort wird der Nutzen der letzten, sagen wir der „Grenzkorrespondentin“, nicht wesentlich verschieden sein von dem ihr bezahlten Gehalt.

Das ist nun kein phantastisches Bild, keine weltfremde Abstraktion von einem „homo oeconomicus“. Abgesehen von der zum Herausstreichen des Kernpunktes erforderlichen Übertreibung ist das nichts wie die nackte Darstellung der Ziele und Methoden des wirklichen Geschäftsmannes. Die Rentabilitätsgrenze bei allen Ausgaben festzuhalten, so weit zu gehen und nicht weiter: das ist der eigentliche Kern des Geschäftsgeistes, wie ihn der Unternehmer selbst versteht. Wenn er über die Verschwendung bei Regierungsbehörden zetert, so ist es deren Mangel an Sinn gerade für diese Grenze, woran er vor allem denkt. „The lore of nicely calculated less or more“: „Die Lehr' hübscher Berechnung von weniger oder mehr“, mag vielleicht von der Kirche oder von den Ministerien ignoriert werden, aber niemand kann es wagen, sie im Geschäftsleben zu verschmähen.

Der Übergang von häuslichen zu geschäftlichen Ausgaben hat eine bemerkenswerte Erweiterung im Gebrauch des Wortes Nutzen zur Folge. Güter wie Brot, Zucker oder Motorräder für Privatgebrauch werden Konsumgüter genannt, im Gegensatz zu Produktionsmitteln, worunter Dinge wie Rohmaterialien, Maschinen, die Dienste der Angestellten usw. gehören, die von Unternehmern für Unternehmungszwecke gekauft werden. Die Trennungslinie zwischen beiden ist nicht ganz scharf, und wir brauchen uns nicht mit spitzfindigen Fragen zu quälen, ob diese oder jene Ware unter bestimmten Umständen zur einen oder anderen Kategorie zu rechnen ist. Im allgemeinen kann man jedoch sagen, daß Güter der ersten Art direkten Nutzen bringen; sie tragen direkt zur Befriedigung unserer Wünsche oder Bedürfnisse bei. Güter der zweiten Art ge-

währen eher einen indirekten Nutzen. Ihr Nutzen für den Unternehmer, der sie kauft, besteht in dem Dienst, den sie ihm durch Schaffung anderer Güter, die er gewinnbringend verwertet, gewähren. Der Nutzen der Dinge dieser Art ist folglich als abgeleitet von dem der Konsumgüter oder -leistungen, zu dem sie letzten Endes beitragen, anzusehen. Dieser Begriff des abgeleiteten Nutzens führt zu einigen Komplikationen, auf die wir später zurückkommen werden.

6. *Der abnehmende Nutzen des Geldes.* Ein wichtiger Punkt muß noch in diesem Kapitel hervorgehoben werden. Der Nutzen, der dem Unternehmer aus den Produktionsmitteln erwächst, besteht in den Extraeinkünften, die er durch sie erlangt. Abgeleiteter Nutzen wird also in Geldeinheiten ausgedrückt, und die Vorstellung von seiner Beziehung zum Preis bietet keine Schwierigkeiten. Mit dem Nutzen der Güter jedoch, die für privaten Konsum gekauft werden, ist die Befriedigung (*satisfaction*), die sie bieten, gemeint, und das ist offenbar keine mit Geld vergleichbare Größe. Wenn also gesagt wird, die Preise messen die betreffenden Grenznutzen, was ist dann eigentlich gemeint? Was sollte der Gedankengang des Abschnitts 3 zeigen? Daß der Nutzen des letzten Pfundes Zucker der Hausfrau gerade den Preis wert erscheinen wird, den sie dafür zahlen muß; mit anderen Worten, daß er ungefähr gleich sein dürfte dem Nutzen, den sie durch anderweitige Verwendung ihres Geldes erlangen könnte. Die Grenznutzen, die sie von verschiedenen Kaufgegenständen erlangt, werden somit den betreffenden Preisen (ungefähr) proportional sein. Sollte sie jedoch durch eine Erbschaft die Möglichkeit erlangen, ein wesentlich größeres Einkommen auszugeben, dann könnte sie von so gut wie jeder Ware größere Quantitäten kaufen; und obwohl der ihr dabei zufließende Gesamtnutzen größer sein würde, wäre der Grenznutzen, entsprechend dem Gesetz vom abnehmenden Nutzen, bei jeder Ware kleiner geworden. Die Preise brauchen sich nicht geändert zu haben; für sie wären die Grenznutzen der verschiedenen Waren wieder ihren Preisen proportional, würden jedoch geringere Bedürfnisbefriedigung ausmachen als vorher.

Wir können also nur dann, wenn wir verschiedene Käufe einer und derselben Person vor Augen haben, sagen, daß die Preise der Waren ihren wirklichen Grenznutzen proportional sein werden. Die Geldsummen, die verschiedene Leute für verschiedene Konsumgüter zu zahlen bereit sind, bieten keinen zuverlässigen Maßstab für den wirklichen Nutzen, den Grad subjektiver Bedürfnisbefriedigung, den sie gewähren. Hier müssen wir nicht nur der Verschiedenheit der Bedürfnisse und der Genußfähigkeit, sondern auch der höchst ungleichen Verteilung der Kaufkraft Rechnung tragen. Die Zigarren, die der Reiche kauft, werden ihm eine ungleich geringere Bedürfnisbefriedigung bieten, als sie eine arme Familie durch die Verwendung derselben Geldsumme auf Schuhe, Kleider oder Milch erlangen könnte. Wenn wir also Güter vergleichen, die von wesentlich verschiedenen Konsumentenschichten gekauft werden, dann kann es sein, daß die Preise in keinerlei engerer Beziehung zu dem wirklichen Nutzen stehen, weder zum marginalen noch einem sonstigen Nutzen. So gilt das Gesetz des abnehmenden Nutzens für Geld oder Kaufkraft ebensogut wie für Waren. Je mehr Geld einer hat, um so geringer ist der Grenznutzen, den es ihm gewährt; und wo der Grenznutzen des Geldes für jemanden klein ist, dort verhält es sich ebenso mit dem realen Grenznutzen, den er durch jede seiner Ausgaben erlangt. Die große Ungleichheit in der Verteilung des Reichtums verschafft dieser Erwägung ungeheure Bedeutung. Ihre praktischen Folgen werden im X. Kapitel besprochen. Inzwischen können wir das Ergebnis dieses Kapitels in dem Satze zusammenfassen, daß der Preis einer Ware die Tendenz hat, ihrem Grenznutzen gleich zu sein, dieser gemessen in Einheiten des Geldes, d. h. verglichen mit dem Grenznutzen des Geldes für den Käufer.

Viertes Kapitel.

Produktionskosten und Grenzbetrieb.

1. *Die Kohle als Beispiel.* Wir hatten bereits Gelegenheit, auf die für die Beziehungen von Nachfrage und Angebot

zum Preis charakteristische Symmetrie hinzuweisen. Diese Symmetrie ging offenkundig durch den Gedankengang des zweiten Kapitels hindurch, und sie war ein charakteristischer Zug der Diagramme, die wir zur Illustration jenes Gedankenganges benutzt haben. Es empfiehlt sich, den Sinn für diese Symmetrie lebendig zu erhalten, denn er wird uns häufig davor bewahren, Faktoren zu ignorieren, die für die uns interessierenden Probleme sehr bedeutsam sind. Wir dürfen uns von einem wichtigen Merkmal der Nachfrage niemals abwenden, ohne nachgesehen zu haben, ob ihm kein Gegenstück auf der Angebotsseite entspricht, mag ein solches auch nicht immer zu finden sein. Im letzten Kapitel haben wir die Beziehung zwischen Nutzen und Preis untersucht und fanden, daß die eigentliche Beziehung zwischen dem Preis und dem sogenannten Grenznutzen besteht. Dem Nutzen auf der Nachfrageseite entsprechen die Produktionskosten auf der Angebotsseite. Woraus sich gleich die Frage ergibt: „Können wir angemessenerweise von Grenzkosten der Produktion sprechen und würde dies zur Klärung der Beziehung zwischen Kosten und Preis beitragen?“ Um diese Fragen zu beantworten, wollen wir einen der Fälle vornehmen, bei denen der Preis durch den bloßen Hinweis auf Produktionskosten keine zureichende Erklärung findet.

Ein wesentliches Merkmal der Kohlenindustrie ist die große Verschiedenheit der Verhältnisse in den einzelnen Kohlenwerken bzw. Gruben. Wir sprechen von reichen und armen Lagern, von ergiebigen und unergiebigem Gruben und wissen, daß die Kosten der Zutageförderung der Kohle sehr beträchtlich differieren, entsprechend der Verschiedenheit dieser Naturbedingungen. Wir dürfen uns aber nicht mit dem Hinweis auf die Kosten bis zur Schachtöffnung begnügen. Produktionskosten als Preisbestimmungsgrund umfassen auch den Transport und sonstige Spesen, die zum Heranbringen der Kohle auf den Markt erforderlich sind.

Auch in dieser Hinsicht unterscheidet sich ein Kohlenwerk beträchtlich vom anderen. Manche sind gut gelegen,

dicht an einem großen Markt oder in naher Reichweite von der Seeküste; andere müssen sehr schwere Transportspesen tragen, bis sie ihre Kohlen zu einem größeren Konsumzentrum schaffen. Diese Unterschiede in den Verhältnissen führen für die einzelnen Grubenunternehmungen, wie es wohl bekannt ist, zu großen Unterschieden des finanziellen Erfolges. In Großbritannien waren diese Unterschiede während der anormalen Verhältnisse der Kriegs- und Nachkriegszeit so ungeheuer, daß sie eine ganz fürchterliche Schwierigkeit bedeuteten und mehr vielleicht als irgendein anderer Faktor zu der Unruhe und Unsicherheit beitrugen, von der die Industrie heimgesucht wurde. Sie fehlen aber nie, wenn sie auch gewöhnlich weniger groß sind.

Was ist also die normale Beziehung zwischen Preis und Kosten im Falle der Kohle? Kommt es auf die Durchschnittskosten der ganzen Industrie an oder aber auf die Kosten der reicheren und besser situierten Gruben oder schließlich auf die der ärmeren und schlechter gelegenen? Soviel ist, wie die Dinge einmal liegen, klar, daß keine Unternehmung beliebig lange fortfahren wird, mit Verlust zu produzieren. Sie mag es zeitweilig tun, ehe sie den Betrieb schlechthin einstellt, in der Hoffnung, sich später, wenn die Marktlage eine Wendung zum Besseren genommen hat, schadlos zu halten. Aber auf die Dauer, im Durchschnitt guter und schlechter Jahre, muß sie darauf sehen, genügend Einnahmen zu erlangen, nicht nur um die erforderlichen Ausgaben zu decken, sondern auch um eine angemessene Verzinsung des verwendeten Kapitals zu erzielen. Freilich, ist das Kapital einmal angelegt und verkörpert es sich in Inventar und Baulichkeiten, die für einen anderen Zweck kaum verwendbar sind, dann kann die Unternehmung noch manches Jahr fortgeführt werden, selbst bei einer Gewinnrate, die tief unter der erwarteten steht. Inventar und Anlagen nutzen sich jedoch nach und nach ab und müssen ersetzt werden; der Lauf des technischen Fortschrittes verlangt fortwährend neue Kapitalhergabe, zu der sich eine auf falschem Wege befindliche Unternehmung kaum entschließen wird. Wenn also die Profite längere Zeit hindurch

niedrig sind, dann werden die Betriebseinrichtungen sich nach und nach abnutzen und verfallen, um für die Unternehmung schließlich zu verschwinden. Wir können mithin einen landesüblichen Profitsatz unter die Produktionskosten rechnen, und es ist in der Hauptsache ganz exakt zu sagen, daß diese Kosten den Preis in keiner Unternehmung lange überschreiten können, wenn die Unternehmung weiterbestehen soll. Sollen also die verhältnismäßig armen und schlecht gelegenen Gruben abgeteuft werden, so muß der Kohlenpreis im Durchschnitt guter und schlechter Jahre die Kosten decken, zu denen diese Gruben produzieren können. Fällt der Preis darunter, dann werden sie früher oder später stillgelegt, und es bleibt eine geringere Zahl von Gruben übrig, unter denen es nach wie vor große Unterschiede hinsichtlich der Produktionsverhältnisse geben wird. Wiederum muß dann der Preis die Kosten der sich nunmehr am wenigsten rentierenden Gruben decken, wenn deren Zahl nicht noch weiter vermindert werden soll. Wir können uns somit einen Grenzbetrieb (margin of production) zu rechtlegen, der zurückverlegt wird, um rentablere, oder vorgeschoben wird, um auch weniger gewinnbringende Gruben zu fassen, je nachdem sich die Nachfrage nach Kohle einschränkt oder erweitert. Wo immer aber diese Grenze auch liegen mag, es gibt kein Ausweichen vor der Schlußfolgerung, daß es die Produktionskosten der Grenzgruben sind, d. h. derjenigen, die es gerade noch lohnt auszubeuten, denen sich der Preis der Kohle annähern wird.

Daraus folgt, daß es im Durchschnitt der ganzen Industrie keinen wirklichen Zusammenhang zwischen Preis und Produktionskosten gibt. Es folgt außerdem, daß diejenigen Unternehmungen, die ihre Kohle bei merklich niedrigeren Kosten als die Grenzbetriebe verkaufen können, wohl mehr als einen üblichen Profitsatz erzielen, mögen auch Abgaben den Mehrgewinn teilweise absorbieren.

2. Grenzkosten und Grenznutzen. Der fragliche Zusammenhang reicht wesentlich tiefer als das besondere Wirtschaftssystem, in dessen Rahmen Besitz und Ausbeutung der Gruben heutzutage geordnet ist. Angenommen z. B., daß die ver-

schiedenen Gruben vereinigt wären zu wenigen Riesenkonzernen, von denen jeder einige von den reicheren und einige von den ärmeren Gruben umfassen würde: dann wäre der obige Gedankengang zwar in neue Form zu kleiden, inhaltlich bliebe er jedoch unberührt. Denn wenn ein großer Kohlentrust es sich in gewissem Sinne auch leisten könnte, zu einem niedrigeren Preis als den Grenzkosten zu verkaufen, indem er seine Verluste an ärmeren gegen die Gewinne an reicheren Gruben aufrechnet: ist es wahrscheinlich, daß er wirklich so verfahren würde? Warum sollte er seine Gewinne so vergeuden? Es ist offenbar vernünftiger anzunehmen, daß er die ärmeren Schächte (es sei denn, daß er den Kohlenpreis erhöhen kann), stilllegen und seine Gewinne dadurch auf einem höheren Stand halten würde. Wenn freilich die Gruben „sozialisiert“ wären, dann könnte die selbstherrliche Politik, Kohle zu einem Preis zu verkaufen, der der Industrie nicht mehr ließe als das zur Selbsterhaltung als Ganzes Erforderliche, betrieben werden. Dabei würde ein Teil der Kohle unter ihrem Kostenpreis verkauft werden, und der Verkaufspreis würde dann ungefähr den Durchschnittskosten entsprechen. Eine solche Politik würde jedoch, mag sie auch unter besonderen Umständen berechtigt sein, ein sehr gefährliches Prinzip befolgen, das nicht ohne die ernstesten Folgen weitgehend angewendet werden kann. Nichts könnte einem jeden Unternehmen gefährlicher sein — mag es sich in den Händen eines Einzelnen, einer Aktiengesellschaft, einer Staatsbehörde oder einer Arbeitergilde (Guild) befinden —, als daß die Leitung sich mit Ergebnissen begnüge, die im großen und ganzen befriedigend erscheinen, während man Verlusten hier oder dort mit Gleichgültigkeit zusieht. Das ist der Weg zur Stagnation, zu Verlusten, zu fortschreitender Unergiebigkeit und zum schließlichen Untergang. Jeden Winkel und jedes Loch der Unternehmung eindringlich zu untersuchen, für jeden Teil sozusagen eine eigene Gewinn- und Verlustrechnung aufzustellen, in der Richtung vorwärts zu gehen, wo weitere Entwicklung gute Ergebnisse verspricht, und die Tätigkeit

dort zu beschränken, wo der Verlust bereits augenscheinlich ist — das ist der eigentliche Kern guter Geschäftsführung. Man sieht: wir gebrauchen hier eine Sprache, sehr ähnlich derjenigen, in der wir die Grundsätze beschrieben haben, die des Unternehmers Ausgabenwirtschaft regeln. Die Ähnlichkeit ist unvermeidbar und bezeichnend, weil wir es hier im wesentlichen mit einer anderen Seite derselben Sache zu tun haben. Das Ziel ist: dafür zu sorgen, daß Ausgaben es niemals verfehlen, einen angemessenen Ertrag zu bringen. Betrachten wir eine Unternehmung in ihrer Eigenschaft als Konsumentin, dann drücken wir dies aus, indem wir sagen, daß ihr Verbrauch an einem Gut nicht über den Punkt hinausgehen wird, von dem ab der Grenznutzen des Gutes hinter dem dafür zu bezahlenden Preis zurückbleibt. Betrachten wir sie als Produzentin, dann sagen wir, daß ihre Produktion an einer Sache nicht über den Punkt hinausgeführt wird, von dem ab die Grenzkosten den Preis überschreiten, den sie erhalten wird.

3. *Gefahren aus der Vernachlässigung der „Grenze“.* So weit wenigstens die allgemeine Regel. Ein Unternehmen kann willkürlich beschließen, seine Produkte teilweise unter den Kosten zu verkaufen, weil dies z. B. als Reklame dienen, Verbindungen bringen und es ermöglichen wird, zu einem späteren Zeitpunkt oder sogleich bei anderen Verkäufen größeren Gewinn zu erlangen. Indem es so handelt, bringt es zum Ausdruck, daß der für eine Sache erlangte Preis kein vollwertiger Maßstab für ihren wirklichen Ertrag ist. In gleicher Weise, wenn auch aus anderen Gründen, mag es für einen sozialisierten Kohlenbergbau möglicherweise gerechtfertigt erscheinen, etwas Kohle unter dem Kostenpreis zu verkaufen, weil er z. B. der Meinung ist, daß der Preis, den die augenblicklichen Käufer zu zahlen bereit wären, kein adäquater Maßstab des Nutzens der Kohle für die Volkswirtschaft als Ganzes sei. In allen solchen Fällen ist es jedoch wesentlich, ganz im klaren zu sein darüber, was man eigentlich tut; zum mindesten soll man einigermaßen im klaren sein, ob diese Politik wohl ratsam ist. Es kann ganz richtig sein, an den Hauptprodukten zu

verlieren und diesen Verlust an den Nebenprodukten wieder gut zu machen, aber nur, wenn der Verlust an den Hauptprodukten zu größerem Gewinn an den anderen verhilft. Erlangt man an den Nebenprodukten ohnehin denselben Ertrag, dann wäre es besser, die Hauptprodukte überhaupt wegzulassen. So wird derjenige, der einen sozialisierten Kohlenbergbau zu leiten hat und sich entschließt, teilweise mit Verlust zu verkaufen, wissen müssen, ob sich der indirekte Vorteil, den die Volkswirtschaft aus diesem besonderen Teil der Kohlenproduktion erlangen wird, lohnt im Vergleich zu dem entstandenen Verlust. Man würde es sicherlich bereuen müssen, wenn man unklarerweise danach strebte, alle Ergebnisse in einen Topf zu werfen und einen Gewinn an der einen Stelle als genügende Entschuldigung oder gar als positiven Grund ansehen würde, um anderwärts Verluste zu machen.

Freilich, in großen Unternehmungen mit riesigen stehenden Anlagen (standing charges), in denen die Organisation manche Merkmale eines einheitlichen Ganzen trägt, ist es nicht leicht, die spezifischen Kosten, die auf jeden einzelnen Teil des Ertrages entfallen müßten, genau zu berechnen. Diese Schwierigkeit jedoch ist eine der bedenklichsten Schwächen großer Unternehmungen; genaue detaillierte Berechnung ist das wirksamste Mittel zum Schutz der kaufmännischen Leistungsfähigkeit: wo sie fehlt, da treten die Bazillen des Verfalls auf und vermehren sich. Das ist so gut bekannt, daß die Entwicklung der Großunternehmung zur Ausbildung neuer Buchführungsmethoden geführt hat, um bis ins einzelne gehende Berechnung zu ermöglichen. Die meisten von uns haben davon unter Namen wie vergleichende Unkostenrechnung (comparative costings) läuten gehört, aber wohl die wenigsten wissen deren volle Bedeutung zu würdigen. Es ist kaum zu viel gesagt, daß die Entscheidung darüber, ob die Größe der typischen Unternehmungseinheit weiter und weiter wachsen wird oder ob sie den Punkt maximaler Leistungsfähigkeit bereits überschritten hat, sich zum großen Teil nach der Fähigkeit der Buchhaltung richten wird, großen

und verwickelten Unternehmungen zuverlässigere Werkzeuge zu detaillierter Kalkulation bieten zu können.

4. *Eine falsche Auslegung.* Der Preis einer Ware hat also die Tendenz, sich ungefähr den Grenzproduktionskosten anzugleichen; und diese Grenzkosten kann man sich (in vollständiger Symmetrie zu dem über den Grenznutzen Gesagten) als entweder auf den Grenzproduzenten oder auf das Grenzprodukt irgendeines Produzenten angewandt vorstellen. Im ersten Sinne ist eine falsche Auslegung möglich, vor der wir uns wohl hüten müssen. Verfechter des Sozialismus haben bei ihrem Angriff auf das bestehende Produktionssystem als einen der Anklagepunkte ins Feld geführt, daß der Warenpreis durch die Kosten, zu denen die wenigst leistungsfähige Unternehmung der Branche produzieren kann, bestimmt werde. Sie sagen in der Tat, „unter der heutigen Herrschaft des freien Wettbewerbes habe man für jede Ware einen Preis zu zahlen, der die Kosten weit übersteigt, die bei einer mittelmäßig tüchtigen Führung der Unternehmung nötig wären. Denn wie die Wirtschaftstheorie gezeigt hat, sind es die Kosten der Grenzunternehmung, d. h. derjenigen Unternehmung, die von dem kaufmännisch unfähigsten und unbegabtesten Unternehmer geleitet wird; es sind die von diesem zu tragenden Kosten zuzüglich der Verzinsung seines Kapitals, die der Preis decken muß. Der Produzent von nicht mehr als durchschnittlicher Befähigung macht folglich auf unserem Rücken einen Extrageinn, der in jeder vernünftig eingerichteten Gesellschaft überflüssig wäre.“ Diese Argumentation ist eine plumpe Karrikatur des Marginalgedankens. Der Einfältige und Unfähige wird, wir wissen es nur zu gut, in dem Konkurrenzkampf prompt verschwinden, und seinen Platz werden tüchtigere Leute einnehmen¹⁾. Zwischen ihm und der Grenzkohlengrube, von der wir oben sprachen, besteht ein wesentlicher Unterschied. Denn aller Wahrscheinlichkeit nach werden von den Kohlenfeldern, deren Existenz wohl

¹⁾ Immerhin kann dieser Vorgang einige, wenn auch kurze Zeit beanspruchen, und inzwischen wird der tüchtigere Unternehmer eine sog. Quasirente (Marshall) beziehen [Anm. des Herausgebers].

bekannt ist, die ergiebigeren und besser gelegenen Teile bereits im Abbau sein; und es ist folglich nicht wahrscheinlich, daß es wesentlich bessere Lager gibt, die an die Stelle der schlechtesten, bereits benutzten gesetzt (substituiert) werden könnten. Dagegen gibt es wohl genügend Angebot an geeigneten kaufmännischen Kräften, die an die Stelle der unfähigsten unter den Kaufleuten treten können. Mit anderen Worten, die Grenzunternehmung muß als diejenige gedacht werden, die unter den ungünstigsten Verhältnissen arbeitet, was die Mitwirkung des sehr beschränkten Naturfaktors anbelangt; jedoch unter normalen Verhältnissen, hinsichtlich der Befähigung zur Leitung und der menschlichen Qualitäten im allgemeinen. So können wir in der Landwirtschaft von einem Grenzbetrieb (Grenzfarm) sprechen, den wir als den wenigst fruchtbaren und schlechtest situierten zu denken hätten und den es gerade noch zu bewirtschaften lohnt (worüber mehr zu sagen sein wird, wenn wir zur Rente kommen); wir müssen aber annehmen, daß er von einem Landwirt durchschnittlicher Befähigung bewirtschaftet wird.

5. *Über einige Konsequenzen eines erhöhten Preisniveaus.*

Diese Kontroverse wird uns nützlich sein, um den Sinn, in dem der Marginalgedanke gehandhabt werden soll, klarzumachen. Er darf nicht als eine starre Formel angesehen werden, die wir auf verschiedene Probleme anwenden können ohne Rücksicht auf die ihnen eigenen Besonderheiten, sondern eher als ein Wegweiser, der es uns ermöglicht, den Weg zu finden, als ein Kompaß, mit dessen Hilfe wir zwischen den Klippen der Trivialität und Sophisterei hindurchsteuern können zu dem Kern eines jeden Problems, mit dem wir es zu tun haben. Sein praktischer Nutzen sei durch ein sehr aktuelles Beispiel belegt. Wie schon erwähnt, hat der Krieg in allen Ländern eine große und höchstwahrscheinlich dauernde Zunahme der nominellen Kaufkraft hinterlassen. Seit dem Waffenstillstand haben die Preise mit nie dagewesener Heftigkeit geschwankt; und es wäre sehr voreilig, das genaue Niveau vorauszusagen, auf dem sie endgültig stehenbleiben werden (dieses Wort in ziemlich relativem Sinn gebraucht). Aus Gründen jedoch, für die der Leser auf Band II dieser

Sammlung verwiesen sei, ist es gewiß berechtigt zu sagen, daß der allgemeine Stand der Nachkriegspreise den der Vorkriegszeit beträchtlich übersteigen wird. Nun wird das nicht nur für Konsumgüter wie Milch und Kleider oder für Rohmaterialien wie Roheisen und Baumwolle gelten, sondern in ganz gleicher Weise auch für Produktionsmittel wie Fabriken und Maschinenanlagen. Güter dieser zweiten Art werden häufig Kapitalgüter genannt, weil sie einen großen Teil des Geschäftskapitals verkörpern. Die Tatsache nun, daß es [auch in Goldwährungsländern] viel mehr als vor dem Kriege kosten wird, neue Kapitalgüter zu schaffen, ist von einer Bedeutung, die nur sehr wenige erfassen. Der Bau und die maschinelle Ausrüstung einer bestehenden Fabrik kosteten vor dem Kriege, sagen wir, 100 000 £. Eine ähnliche Fabrik heute zu errichten, würde, nehmen wir an (es ist wahrscheinlich eine niedrig gegriffene Zahl), 200 000 £ kosten. Gesetzt, 10% wären der Bruttozins, der nötig ist, um Kapital in die betreffende Industrie zu ziehen. Dann wird es sich nicht lohnen, diese neue Fabrik zu errichten, es sei denn, daß die Geschäftsaussichten einen Gewinn von ca. 20 000 £ jährlich wahrscheinlich machen. Wenn aber die alte Fabrik gleich gut geleitet ist, müßte sie auch imstande sein, diese 20 000 £ abzuwerfen, die einen Zins von 20% auf das tatsächlich angelegte Kapital bedeuten würden. Die Zahlen sind freilich nur zur Illustration gewählt; der Schluß, auf den sie hinzielen, ist der, daß, wenn neue Unternehmungen gegründet werden sollen, auch die Vorkriegsunternehmungen einen Zinssatz abwerfen müssen, zum mindesten auf ihr stehendes Kapital, der ziemlich im gleichen Ausmaß wie das Preisniveau gestiegen ist. Freilich, in Jahren ungünstiger Absatzverhältnisse wird die Fabrik, die aus der Vorkriegszeit stammt, keinen Profit dieser Art erzielen, sie wird sehr wahrscheinlich sogar mit Verlust arbeiten. Zu solchen Zeiten wird man ganz gewiß nur sehr wenig neue Fabriken errichten. Es ist jedoch schwer, einen Zustand lebhaften Absatzes, in dem die Produktionsmittel-fabriken stark beschäftigt sind, mit einem Profitsatz auf den stehenden Teil des Kapitals von Vorkriegsunternehmungen

in Einklang zu bringen, der niedriger wäre als der eben angenommene Satz. Es macht keinen Unterschied aus, das muß bemerkt werden, ob wir uns die neuen Betriebe in der Form der Neuerrichtungen oder des Ausbaues bereits vorhandener Unternehmungen vorstellen; in keinem Falle werden sie unternommen, wenn nicht Grund zur Erwartung eines entsprechenden Ertrages auf das Kapital vorliegt, dessen sie zu Nachkriegsaufbaupreisen bedürfen. Hohe Gewinne (im Durchschnitt guter und schlechter Jahre) auf Kapital, das vor dem Kriege in Bauten und Maschinen angelegt wurde, dürften wohl eine Konsequenz des gestiegenen Preisniveaus sein.

Diese Tatsache ist das Gegenstück oder die Ergänzung zu einer anderen uns geläufigeren Erscheinung. Solange die Preise steigen, gehen die Gewinne, wie wir es eben gesehen haben, notwendig in die Höhe, weil jeder Kaufmann und Gewerbetreibende sich dauernd in der Lage befindet, Vorräte, die er bei niedrigerem Preisniveau gekauft hat, oder Güter, die aus billiger eingekauften Materialien hergestellt sind, zu einem höheren Preis verkaufen zu können. Er erlangt somit einen außerordentlichen Gewinn auf sein umlaufendes (Betriebs-) Kapital, der sehr ähnlich ist dem Gewinn auf stehendes (Anlage-) Kapital, den wir eben untersucht haben. Der Unterschied besteht darin, daß der vorige Gewinn sich in die Jahre zusammendrängt, in denen die Preise eben im Steigen sind, und sehr auffällig in Erscheinung tritt; während der letztere Gewinn fortgesetzt steigt in kleineren Raten, nachdem sich die Preise sozusagen auf dem höheren Niveau festgelegt haben, und nicht aufhört, solange Bauten und Maschinerie nicht verfallen sind. Die zwei Gewinne sind jedoch wesensähnlich und müssen sich auf die Dauer angleichen. In dem einen Falle kann der Vorrat mit großem Gewinn verkauft werden, weil er nur zu einem höheren Preis ersetzt werden kann; im anderen Falle werfen Inventar und Bauten ein erhöhtes Einkommen ab, weil sie, außer zu einem höheren Preis, nicht ersetzt werden können. Tatsächlich können, wenn die Besitzer es wollen, Inventar und Bauanlagen ebenso wie Vorräte zu ihrem gesteigerten Preis

verkauft werden, wie es nach dem Waffenstillstand Besitzer englischer Baumwollspinnereien getan haben.

Nichts ist in diesen Erwägungen, was uns überraschen oder gar unser moralisches Empfinden verletzen könnte. Worauf sie hinweisen, ist die Zunahme der Geldgewinne in roher Proportion zum Preisniveau, so daß die Gesamtgewinne ungefähr ebensoviel Realeinkommen darstellen wie vorher¹⁾. Die Schlußfolgerung besagt also nicht mehr, als daß man die Güterverteilung zwischen Arbeit und Kapital nicht einfach durch Vermehrung der Umlaufmittel oder sonstwie durch Manipulierung des Preisniveaus von Grund auf ändern kann. Und das ist auch alles, was wir zu erwarten haben, wenn es überhaupt Güterverteilungsgesetze von genügender Bedeutung und Dauerhaftigkeit gibt, um die vielen Bände, die ihnen gewidmet wurden, zu rechtfertigen.

Die Selbstverständlichkeit dieser Schlußfolgerung macht es nicht weniger wichtig, die Bedeutung einer Wertsteigerung der Kapitalgüter klar zu erfassen. Dies unterlassen zu haben, ist die Wurzel der wirren Kurpfuscherei an vielen Kernproblemen des Tages. In Sachen des Hausbaues z. B. wissen wir, daß wir Häuser mit weniger als dem Zwei- bis Dreifachen der Vorkriegskosten nicht bauen können, und wir können es dennoch nicht vertragen, daß die Besitzer der Vorkriegsbauten eine angemessene Erhöhung der Mieten erhalten. So werden in Großbritannien Mietsregulierungsgesetze (*rent restriction acts*) und Gesetze zur Förderung des Hausbaues (*housing acts*) erlassen, um dann in einer Anwendung von Wirtschaftlichkeit die letzteren aufzuheben, die ersteren dagegen bestehen zu lassen, während der Mangel an Wohnungen ständig fühlbarer wird. Wenn die Eisenbahnen (in England nach dem Kriege) aus der Staatskontrolle in die Hände der Privaten zurückgegeben werden, führt die allgemeine Angst, die Gesellschaften könnten größere Geldgewinne erhalten als vor dem Kriege, zur Festlegung von

¹⁾ Vorausgesetzt, daß der Zinsfuß unverändert geblieben ist. In Wirklichkeit ist er seit der Vorkriegszeit beträchtlich gestiegen, und das führt zu noch weiterem Steigen der Geldgewinne und mithin des Realeinkommens, das diese darstellen (vgl. VIII. Kap., S. 120).

Grundsätzen für die Bestimmung von Fahrpreisen und Frachttarifen, die den Nachkriegsaufbaukosten [dem „Wiederbeschaffungspreis“] keine Rechnung tragen; und dann wieder sorgt man aus Furcht, daß man es hierdurch den Gesellschaften unprofitabel gemacht haben könnte, auch nur einen Penny neuen Kapitals für Neubauten zu verwenden, durch plumpe und zweifelhafte Notbehelfe für Kapitalbeschaffung. Zweifellos kann man sich mit solcher Politik irgendwie durchwursteln: und wie nun einmal die öffentliche Meinung ist, mag diese Politik vielleicht die beste gewesen sein, die möglich war. Die Probleme wären jedoch leichter zu lösen gewesen, wenn das Publikum im allgemeinen gewohnt gewesen wäre, etwas weniger in Durchschnittsrechnungen und etwas mehr in Grenzrechnungen zu denken, wenn alle instinktiv erfaßt hätten, daß die Kosten, auf die es ankommt, diejenigen sind, unter denen zusätzliche Produktion bei den zur Zeit oder in nächster Zukunft herrschenden Verhältnissen gewinnbringend ist.

6. Die allgemeine Beziehung zwischen Preis, Nutzen und Kosten. Wir wollen dieses Kapitel mit der Aufzählung der Ergebnisse schließen, die wir über die Beziehungen von Nutzen und Kosten zum Preis herausgefunden haben.

Der Preis einer Ware wird bestimmt durch die Bedingungen des Angebots und der Nachfrage; und keinem von beiden kann logischerweise größerer Einfluß als dem anderen zugeschrieben werden, wenn es auch manchmal angebracht sein mag, die Aufmerksamkeit auf das eine oder andere zu konzentrieren. Der Hauptfaktor, von dem die Nachfrage abhängt, ist der Nutzen (gemessen in Geldeinheiten). Der Hauptfaktor, von dem das Angebot abhängt, sind die Produktionskosten (wiederum gemessen in Geldeinheiten). Die charakteristische Tendenz zu einem Gleichgewicht von Nachfrage und Angebot kann somit wie folgt ausgedrückt werden:

VI. Es besteht für ein jedes Gut die Tendenz, in derjenigen Menge produziert zu werden, bei der seine Grenzproduktionskosten dem Grenznutzen, beide gemessen in Geldeinheiten, und beide dem Preise gleich sind.

Fünftes Kapitel.

Verbundene Nachfrage und verbundenes Angebot.

1. *Die Grenzkosten bei „verbundenem Angebot“.* Wir haben bereits verschiedentlich auf verbundene Produkte hingewiesen, auf eine Beziehung, die nunmehr am besten als die des verbundenen Angebots beschrieben werden kann. Der Symmetrie entsprechend wollen wir eine Parallelbeziehung auf der Nachfrageseite suchen; und sie braucht nicht weit gesucht zu werden. Es gibt eine verbundene Nachfrage (joint demand) nach Wagen und Pferden, nach Golfschlägern und Bällen, nach Feder und Tinte, für viele Gruppen von Waren, die wir miteinander verbunden benutzen. Die wichtigsten Fälle verbundener Nachfrage finden sich jedoch, wenn wir uns von den Konsumgütern den Produktionsmitteln zuwenden. Verbundene Nachfrage ist da in der Tat die allgemeine Regel. Eisen- erz, Kohle und die Dienste vieler Arten von Arbeitskräften werden verbunden nachgefragt für die Produktion von Stahl; Wolle, Textilmaschinen und wiederum die Dienste vieler Arbeitskräfte werden verbunden nachgefragt für die Herstellung von Wollprodukten (um bei jedem Beispiel nur wenige Güter zu nennen aus einer sehr umfangreichen Liste). Nun haben wir bereits erwähnt, daß, wenn Güter verbunden angeboten werden, wir auf die naheliegende Schwierigkeit stoßen, jedem von ihnen den ihm zustehenden Teil an den verbundenen Produktionskosten zuzuschreiben. Eine ähnliche Schwierigkeit erwächst bei der Schätzung des Nutzens einer Ware, die mit anderen verbunden nachgefragt wird. So ist z. B. der Nutzen der Wolle von dem der Wollprodukte abgeleitet, die sie herzustellen hilft. Aber der Nutzen der in den Woll- und Webwarenindustrien verwendeten Werkstätten, Maschinerien und Arbeitskräfte fließt genau aus derselben Quelle. Wieviel soll also vom Nutzen der Wollprodukte der Wolle und wieviel den Textilmaschinen zugerechnet werden? Können wir dem Begriff des Nutzens noch irgendwelchen Sinn abgewinnen, wenn er nur auf einen

isoliert dastehenden Faktor anwendbar ist? Und wie können wir dann den Preis einer Sache, wie der Wolle, aus Nutzen und Kosten erklären, wo doch weder ihre Kosten von denen des Hammelfleisches noch ihr Nutzen von dem einer Unmenge anderer Dinge losgelöst werden kann?

Hier ist es der Begriff der Grenze, der es uns ermöglicht, mit einem sonst unlösbaren Problem fertig zu werden, Denn während es unmöglich ist, den Gesamtnutzen und die Gesamtkosten der Wolle herauszuschälen, ist es nicht unmöglich, ihren Grenznutzen und ihre Grenzkosten zu finden. Das Verhältnis, in dem Wolle und Hammelfleisch hergestellt werden, kann nicht radikal geändert werden; es kann jedoch innerhalb gewisser Grenzen variiert werden, z. B. durch Züchtung einer anderen Schafrasse. Variationen dieser Art bilden ein wichtiges Moment in der Wirtschaftsgeschichte Australasiens, wo Schafzucht der führende Produktionszweig ist. Vor der Zeit der Kältetechnik (cold storage) konnten Australien und Neuseeland ihr Hammelfleisch nicht auf europäische Märkte schicken, während sie die Wolle exportieren konnten. Dementsprechend war Wolle das bei weitem wertvollste Produkt; das Hammelfleisch wurde auf dem heimischen Markt verkauft, wo angesichts des sehr reichlichen Angebots der Preis sehr niedrig war. Unter solchen Umständen beschränkten sich die Farmer in Australasien naturgemäß auf die Züchtung derjenigen Schafsorten, deren Qualitäten hinsichtlich des Wollertrags höher waren als die hinsichtlich des Fleischertrags. Die Entwicklung der Kältetechnik hat in den achtziger Jahren zu einem wichtigen Umschwung geführt. Es ist möglich geworden, auf Überseemärkten für Gefrierfleisch relativ hohe Preise zu erhalten. Es folgte daraus eine ausgeprägte Tendenz, besonders in Neuseeland, die Merinoschafe durch die Kreuzzucht zu ersetzen, die größere Quantitäten an Hammelfleisch und geringere Quantitäten an Wolle minderer Qualität abwirft. Wenn wir nun die Kosten für die Zucht derjenigen Zahl von Merinoschafen berechnen, die eine bestimmte Quantität Wolle liefert, und die Kosten für die Zucht der größeren Zahl von Kreuzzuchtschafen, die erforderlich ist,

um dieselbe Quantität Wolle (ungeachtet der Qualitätsunterschiede) zu produzieren, dann müßten die Extrakosten, die beim zweiten Falle erwachsen, vollständig der neuen Menge Hammelfleisch zugeschrieben werden, die man dabei erhält. Diese Extrakosten können als die Grenzkosten des Hammelfleisches angesehen werden. Solange diese Grenzkosten hinter dem Preis des Hammelfleisches zurückbleiben, solange ist es gewinnbringend, mit der Ersetzung (Substitution) des Merinoschafes durch Kreuzzucht fortzufahren. In der Tat wird der Substitutionsprozeß fortgesetzt, bis wir den Punkt erreichen, an dem die Grenzkosten dem Preis ungefähr gleichkommen. Ähnlich können wir, ausgehend von den Zahlen der Merinoschafe und der Kreuzzuchtschafe, die gleichviel Hammelfleisch liefern würden, die Grenzkosten der Wolle berechnen; und wiederum wird die Tendenz dahin gehen, diese Grenzkosten dem Preis anzugleichen¹⁾.

¹⁾ Es mag schwer fallen, dem obigen Gedankengang in dieser Allgemeinheit zu folgen. Das folgende arithmetische Beispiel wird ihn klarer machen:

Angenommen, ein Merinoschaf liefert 9 Einheiten Hammelfleisch und 10 Einheiten Wolle.

Angenommen, ein Kreuzzuchtschaf liefert 10 Einheiten Hammelfleisch und 8 Einheiten Wolle.

Angenommen ferner, daß die Züchtung und Erhaltung eines Merinoschafes und eines Kreuzzuchtschafes je dieselbe Summe kostet, sagen wir der Einfachheit halber 10 £; und daß keine besonderen Kosten, die je für sich der Wolle bzw. dem Hammelfleisch zuzuschreiben wären, und die es freilich in Wirklichkeit gibt, zu berechnen wären.

Dann kosten 10 Merinoschafe, die 90 Einheiten Fleisch + 100 Einheiten Wolle abwerfen, 100 £; während 9 Kreuzzuchtschafe, die 90 Einheiten Fleisch + 72 Einheiten Wolle abwerfen, 90 £ kosten.

Man kann also ein Mehr von 28 Einheiten Wolle erhalten für das Mehr von 10 £ an Kosten, indem man 10 Merinoschafe züchtet statt 9 Kreuzzuchtschafen. Somit belaufen sich die Grenzkosten der Wolle auf $\frac{10}{28}$ £ pro Einheit.

Desgleichen kosten 8 Merinoschafe, die 72 Einheiten Hammelfleisch + 80 Einheiten Wolle abwerfen, 80 £; während 10 Kreuzzuchtschafe, die 100 Einheiten Fleisch + 80 Einheiten Wolle abwerfen, 100 £ kosten.

Man erhält also ein Mehr von 28 Einheiten Hammelfleisch für ein Mehr von 20 £ an Kosten, indem man 10 Kreuzzuchtschafe anstatt 8 Merinoschafen züchtet. Die Grenzkosten des Hammelfleisches betragen somit $\frac{20}{28}$ £ pro Einheit.

2. *Der Grenznutzen bei verbundener Nachfrage.* Auf seiten der Nachfrage gibt es in der Regel ähnliche Variationsmöglichkeiten. Ein Mindestquantum an Maschinen, an Arbeit und an Materialien der verschiedensten Art ist für die Herstellung eines jeden Industrieproduktes unerläßlich. Die Proportionen jedoch, in denen diese [„komplementären“] Faktoren miteinander kombiniert werden, können sich ändern und werden in der Praxis, dank des unaufhörlichen Strebens der Geschäftsleute nach Wirtschaftlichkeit, häufig geändert. Um Roheisen herzustellen, braucht man sowohl Kohle als auch Eisenerze; wird jedoch die Kohle teurer, dann kann man sie sparsamer verwenden. Maschinen und Arbeit müssen zusammen benutzt werden, manchmal in einem Verhältnis zueinander, das absolut feststeht. In nahezu jeder Industrie ist es aber eine umstrittene Frage, ob sich die Einführung weiterer arbeitersparenden oder verbesserten Maschinen lohnt zur Substituierung von mehr Kapital plus weniger Arbeit für weniger Kapital plus mehr Arbeit. Der Landwirt mag seinen Boden (um einen geläufigen Ausdruck zu gebrauchen) intensiver oder weniger intensiv bewirtschaften; mit anderen Worten, er kann größere oder geringere Quantitäten von Kapital und Arbeit (deren Ver-

Solange der für Wolle erhältliche Preis $10/28$ £ übersteigt und der für Hammelfleisch erhältliche $20/28$ £ pro Einheit nicht übersteigt, so lange lohnt es sich, Merinoschafe an die Stelle von Kreuzzuchtschafen zu setzen; und umgekehrt. Übersteigt der Preis der Wolle $10/28$ £ und ebenso der Preis des Hammelfleisches $20/28$ £, dann wird es lohnend, das Angebot an beiden Rassen solange zu vermehren, bis als Folge des vermehrten Angebots eine der obigen Bedingungen aufhört zu bestehen. Umgekehrt, sind die Preise beider Produkte niedriger als die angegebenen Zahlen, dann wird die Zucht beider Arten eingeschränkt werden. Diese Ausdehnungs- bzw. Einschränkung- und die Substitutionsprozesse werden dazu führen, daß die Preise für Hammelfleisch und Wolle, sofern nicht eine der Rassen ganz ausgeschaltet wird, sich je den Grenzkosten angleichen werden. Diese Grenzkosten können sich freilich in dem Maße ändern, in dem der Substitutionsprozeß fortschreitet. Denn die relativen Kosten der Züchtung von Merinoschafen und von Kreuzzuchtschafen werden nicht für jeden Farmer dieselben sein. Hier sind es wiederum die Kosten an der Substituierungsgrenze (margin of substitution), auf die es ankommt.

hältnis zueinander er auch variieren kann) auf dieselbe Menge Landes verwenden. Es handelt sich im Grunde um dasselbe Problem wie bei der Substituierung von Kreuzzucht für Merinoschafe. Wir können die verschiedenen, möglichen Kombinationen der Produktionsfaktoren ins Auge fassen und Fälle einander gegenüberstellen, in denen verschiedene Quantitäten des einen Faktors mit der gleichen Menge vom anderen zusammen verwendet werden. Das Mehr an Produkten, das bei Verwendung der größeren Menge des veränderlichen Faktors erwächst, kann dann als das Grenzprodukt (oder Grenznutzen) der zusätzlichen Menge jenes Faktors angesehen werden; und wir können sagen, daß die Verwendung dieses Faktors gesteigert wird bis zu dem Punkt, an dem das Grenzprodukt ungefähr ebensoviel wert ist wie der Preis, der dafür gezahlt werden muß. Somit kann die höchst wichtige These ausgesprochen werden, daß die Beziehung zwischen Grenznutzen und Preis allgemein für die letzten Produktionselemente gilt; daß mithin die Bodenrente, die Arbeitslöhne und, wie wir hinzufügen können, die Kapitalgewinne sich ihrem (abgeleiteten) Grenznutzen oder, wie es manchmal ausgedrückt wird, ihrem *Nettogrenzprodukt* (*marginal net product*) anzugleichen streben.

Folglich sind stets, wenn die Proportionen, in denen man zwei oder mehr Gegenstände zusammen herstellt oder verwendet, variiert werden können, die Verhältnisse bei verbundenem Angebot und verbundener Nachfrage durchaus vereinbar mit spezifischen Grenzkosten und Grenznutzen für jede Ware.

3. *Ein Unterschied zwischen dem Verhältnis von Baumwolle und Baumwollsamem einerseits und dem von Wolle und Hammelfleisch andererseits.* Es kommt aber vor, daß solche Variationen nicht möglich sind. So hat es sich als unmöglich erwiesen (soviel ich weiß), die Proportionen zu ändern, in denen Baumwollfaser und Baumwollsamem bei der Baumwollpflanze geerntet werden. Im großen und ganzen kommen ca. 2 Pfund Baumwollsamem auf jedes Pfund Baumwollfaser (oder Rohbaumwolle), und wenn dieses Verhältnis auch

von einer Pflanzung zur anderen etwas variieren mag, so ist es doch die Gnade der Götter und nicht der Wille des Pflanzers, wovon die Variation abhängt. Strenggenommen können wir folglich nicht von gesonderten Grenzkosten der Rohbaumwolle und der Baumwollsamens sprechen. Freilich liegen manche Pflanzungen so weit von jeder Ölpresserei (seed-crushing mill) entfernt, daß es sich nicht lohnt, den Samen als Handelsware zu verkaufen; und es könnte folglich den Anschein haben, als ob wir in solchen Pflanzungen die Gesamtkosten des Baumwollanbaues als die Grenzkosten der Rohbaumwolle anzusehen hätten. Die Pflanzler jedoch, die so gelegen sind, erlangen von ihrem Baumwollsamens beträchtlichen Nutzen durch die Verwendung desselben als Futter für das lebende Inventar oder als Dünger. Man könnte allerdings einwenden, daß dieser Faktor stillschweigend als ein Abzug von den Kosten der Rohbaumwolle berücksichtigt wird, wenn man alle Ausgaben der Pflanzung zusammenrechnet. Aber ebensogut könnte man den Preis, den der Pflanzler beim Verkauf des Baumwollsamens erhält, von den Gesamtkosten der Pflanzung abziehen und den Rest die Kosten der Rohbaumwolle nennen. Das wäre jedoch in Wirklichkeit ein Zirkelschluß. Denn in beiden Fällen hängt die Größe des Postens, der abgezogen wird, von dem Grenznutzen des Baumwollsamens ab. Und der Begriff der Produktionskosten wird ganz verwässert, wenn wir ihn so gebrauchen, daß er von dem Nutzen einer Sache abgezogen werden muß, die kein Faktor in der Produktion des fraglichen Gutes selbst ist.

Es handelt sich hier keineswegs um eine rein akademische Streitfrage. Es handelt sich darum, daß wir das Preisverhältnis zwischen Baumwollfaser und Baumwollsamens mit Hilfe der Kosten überhaupt nicht erklären können, weder mit Grenzkosten noch sonstwie. Die Kosten haben nur auf die Summe beider Preise Einfluß. Auf diese Summe werden sie genau denselben Einfluß ausüben, den sie bei jedem Preis überhaupt haben, indem sie nämlich die Gesamtmengen, die an beiden Sachen angeboten werden, mitbestimmen. Auf die Verteilung dieser Summe zwischen

Faser und Samen üben jedoch die Kosten gar keinen Einfluß aus, weil sie auf die Proportionen nicht einwirken können, in denen sie hergestellt werden. Es dürfte wohl erwünscht sein, diesen Gegenstand konkreter zu behandeln. Die Produktionskosten bilden einen der Faktoren, denen die Jahresernte der Vereinigten Staaten von, sagen wir, 10 Millionen Tonnen Saatbaumwolle zuzuschreiben ist. Diese Ernte erbringt etwa $6\frac{2}{3}$ Millionen Tonnen Baumwollsamensamen und $3\frac{1}{3}$ Millionen Tonnen (oder etwas über 13 Millionen Ballen) Fasern. Der zusammengesetzte Preis von (sagen wir) 14,4 Cents, den der Pflanzler für ein Pfund Fasern plus zwei Pfund Samen erhält, müßte ungefähr den verbundenen Grenzkosten der Produkte entsprechen. Aber der Kostenfaktor hat gar keinen Einfluß darauf, daß dieser Preis sich aus einem Preis von 12 Cents für das Pfund Fasern und nur 1,2 Cents für das Pfund (oder 24 \$ für die Tonne) Baumwollsamensamen zusammensetzt. Um dies zu erklären, müssen wir uns ganz auf die Nachfrage verlassen. So viel läßt sich kurz sagen, daß die betreffenden Preise so sein müssen, daß die Nachfrage $6\frac{2}{3}$ Millionen Tonnen Samen und $3\frac{1}{3}$ Millionen Tonnen Rohbaumwolle aufzunehmen vermag. Oder wir können auch weiter gehen und sagen, daß der Grenznutzen eines Pfundes Rohbaumwolle, wenn $3\frac{1}{3}$ Millionen Tonnen angeboten werden, zehnmal so groß ist als der eines Pfundes Samen, wenn von diesem $6\frac{2}{3}$ Millionen Tonnen angeboten werden.

Wenn also die Nachfrage nach Baumwollsamensamen beträchtlich steigen würde, etwa dank der Entdeckung neuer Verwendungsmöglichkeiten für das Öl, das seinen wertvollsten Bestandteil bildet: so würde dies zunächst ein Steigen des Preises für Baumwollsamensamen und dann, durch Anregung des Baumwollanbaues, reichlicheres Angebot an und niedrigeren Preis für Rohbaumwolle zur Folge haben. Wenigstens was die Vermehrung des Angebots betrifft, tritt diese Wirkung bei sonst gleichbleibenden Umständen notwendig ein; wenn auch sicherlich andere Faktoren, wie der Kornwurm, die Wirkung aufwiegen und verdunkeln können. Dagegen ist nicht gesagt, daß eine erhöhte Nachfrage nach

Hammelfleisch das Angebot an Wolle notwendig erhöhen und ihren Preis senken müßte; und es ist höchst unwahrscheinlich, daß sie dies in irgend ähnlichem Maße bewirken sollte. Denn hier machen sich die getrennten Grenzkosten der beiden Waren geltend. Erhöhte Nachfrage nach Hammelfleisch wird die Schafzucht stimulieren, aber auch die Substituierung von Kreuzzucht für Merinoschafe; und rein logisch ist nicht zu ersehen, was aus diesen zwei entgegengesetzten Tendenzen für das Angebot an Wolle resultiert. Als historische Tatsache wissen wir es, daß die Entwicklung der Kältetechnik in den achtziger Jahren (was wir für unseren augenblicklichen Zweck als gleichbedeutend mit erhöhter Nachfrage nach australischem Hammelfleisch ansehen können) in den Woll- und Kammgarnindustrien von Yorkshire eine beträchtliche Umwälzung hervorgerufen hat. Diese sahen sich schwindendem Angebot an und steigendem Preis für Merinowolle gegenüber; und die Anpassungsfähigkeit, mit der sie dieser Situation Herr wurden und der Kreuzzuchtwolle sowie den Garnen und Geweben, denen sie sich in weitem Umfang zuwendeten, Geltung verschafften, bildet den Gegenstand berechtigten Stolzes noch in der heutigen Industrie. Die Tatsache jedoch, daß diese Änderung in dem Angebot an Wolle nicht nur die Quantität, sondern auch die Qualität betraf, ändert zwar nichts an dem Kern unserer Argumentation, erschwert es aber sehr, aus diesem geschichtlichen Exkurs eine klare Nutzenanwendung auf unseren Gegenstand ziehen zu können.

4. *Die Bedeutung des Unbedeutenden.* Der obige Gegensatz zwischen Fällen verbundenen Angebots mit Variationsmöglichkeit und solchen ohne diese Möglichkeit tritt mit erhöhter Wichtigkeit in Erscheinung, wenn wir uns wieder der verbundenen Nachfrage zuwenden. Die Fälle, in denen es ganz unmöglich ist, die Proportionen zu ändern, wie verschiedene Waren verbunden nachgefragt werden, sind vielleicht weniger häufig, dagegen gibt es häufig Fälle, in denen sich die Änderung kaum lohnt (was schließlich auf dasselbe hinausläuft). Fälle dieser Art kommen besonders dann vor, wenn es sich um eine Ware handelt, die für die

sie hauptsächlich konsumierende Industrie nur einen ganz geringen Bruchteil der Kosten ausmacht. Nähgarn z. B. wird von der Schneiderei und anderen Bekleidungsgewerben mit vielen anderen Dingen verbunden nachgefragt; das Geld jedoch, das diese Gewerbe für Nähgarn ausgeben, bedeutet einen so geringen Teil ihrer Gesamtausgaben, daß es sich bei normalen Schwankungen des Nähgarnpreises wahrscheinlich nicht lohnt, nach Mitteln und Wegen zu suchen, um daran zu sparen. Kauft der häusliche Konsument Nähgarn, so führen im Grunde gleiche, wenn auch in der Form etwas verschiedene Erwägungen zu einer ähnlichen Schlußfolgerung. Es ist daher sehr schwer, dem Nähgarn einen spezifischen Grenznutzen zuzuschreiben. Diese Schwierigkeit ist von großer Bedeutung wegen der Möglichkeiten monopolistischer Ausbeutung. Denn sie bedeutet, daß die Nachfrageklänge der Schere, mit der wir die Preisauswüchse zu beschneiden pflegen, stumpf ist, und wenn also die Produzenten eine genügend starke Vereinigung bilden, um die Angebotsklänge zu beherrschen, so werden sie eine ungewöhnliche Macht besitzen, die Verkaufspreise nach Belieben heraufzusetzen. Ich bin weit davon entfernt, anzunehmen, daß Messrs. J. & P. Coats¹⁾ als verbrecherische Monopolorganisation zu verurteilen seien. Im Gegenteil: als 1919 die Gewinne miteinander stark konkurrierender Betriebe, wie in den Hauptzweigen der Baumwoll- und Wollgewerbe, außerordentlich stiegen, da entsinne ich mich bei dieser Unternehmung einer ausgesprochenen Mäßigung. Es kommt hier jedoch darauf an, daß sie eine außerordentliche Macht besitzt, den Preis des Nähgarns nach Belieben festsetzen zu können, und daß dies in nicht geringem Maße der Tatsache zuzuschreiben ist, daß Nähgarn einen unentbehrlichen, aber verhältnismäßig geringfügigen Posten in den Ausgaben derjenigen Produktionszweige bildet, in denen es verwendet wird.

Vielleicht wird die Sache klarer, wenn wir uns von den Warenverkaufspreisen, denen gegenüber die Öffentlichkeit durch ein starkes und nicht unwirksames Empfinden gegen

¹⁾ Nähgarnfabrik in Paisley.

Henderson-Palyi, Angebot.

sog. Preistreiberei (profiteering) beherrscht ist, der Entlohnung verschiedener Kategorien von Arbeit zuzuwenden. Dank einer instinktiven Vorliebe für Übertreibung wird in England häufig so geredet, als ob die Bergarbeiter, da sie eine sehr zahlreiche und gut organisierte Arbeiterschaft sind, in einer stärkeren strategischen Position wären als andere Arbeiter, um die von ihnen verlangte Entlohnung zu erzwingen. Es ist richtig, daß eine Stockung der Arbeit im Kohlenbergbau für uns alle sehr unangenehm ist und daß auf diesem Wege vorübergehend Konzessionen erreicht werden können, die sonst verweigert worden wären. Der Vorteil ist jedoch sehr zweifelhaft, und man übertreibt seine tatsächliche Bedeutung. In Wahrheit ist die strategische Position der Bergleute in Lohnfragen keineswegs stark. Denn ihre Löhne bilden einen sehr großen Prozentsatz der Kohlenkosten; und der Preis der Kohle wiederum bildet eines der wichtigsten Elemente in den Kosten vieler Industrien, die ihre Hauptkonsumenten sind. Was speziell Großbritannien anbelangt, so ist es weit davon entfernt, ein Kohlenmonopol zu besitzen. Wenn also die Löhne der Bergarbeiter (z. B. in England) zeitweilig hochgetrieben werden, so wird der Erfolg zweifellos eine verminderte Nachfrage nach englischer Kohle sein, was die Arbeiter binnen kurzem zu einem aussichtslosen Kampf um die Aufrechterhaltung der erlangten Vorteile zwingen wird. Vergleichen wir ihre Stellung mit derjenigen der Stahlwerksarbeiter, deren Löhne (so hoch die Sätze auch sein mögen) einen sehr geringen Prozentsatz der Produktionskosten des Stahles bilden, so wird man, glaube ich, zugeben, daß dieser Unterschied der Hauptgrund ist, weshalb die Stahlarbeiter, obwohl sie viel seltener streiken, in aller Regel so viel mehr als die Bergleute für sich erreichen konnten.

Wenn bei einer Ware oder Dienstleistung eine nennenswerte Änderung ihres Preises auf die Größe der Nachfrage nur einen verschwindenden Einfluß ausübt, dann wird die Nachfrage unelastisch genannt. Umgekehrt, wenn eine kleine Preisänderung die nachgefragte Menge beträchtlich ändert, dann nennen wir die Nachfrage elastisch. Im

ersten Falle wird, wohlgemerkt, eine größere Gesamtgeldsumme für die Sache ausgegeben, wenn ihr Preis hoch, als wenn er niedrig ist; das Entgegengesetzte trifft im zweiten Falle zu. Diese Unterscheidung ist von großer Bedeutung im Hinblick auf viele Probleme (z. B. der Besteuerung); und die Ausdrücke elastische und unelastische Nachfrage sind wohl zu merken. Wir können also die obigen Ergebnisse so formulieren: Die Nachfrage nach Nähgarn ist in hohem Maße unelastisch, und die Nachfrage nach Kohlenbergleuten ist elastischer als die nach Hüttenarbeitern.

5. *Kapital und Arbeit.* Die Fälle jedoch, in denen es nicht gangbar ist, irgendwelche Änderung der Proportionen vorzunehmen, die für den verbundenen Verbrauch bestimmter Güter maßgebend sind, bilden allerdings eher die Ausnahme als die Regel. Wo Variation möglich ist, stehen wir vor der Ungewißheit über die Art und Weise, wie ein erhöhtes Angebot an der einen Sache auf die Nachfrage nach der anderen zurückwirken wird, ähnlich der Unsicherheit, ob eine erhöhte Nachfrage nach Hammelfleisch das Angebot an Wolle steigern oder senken wird. Es ist z. B. von höchster Wichtigkeit, eine möglichst klare Antwort auf die Frage zu geben, ob ein erhöhtes Kapitalangebot die Nachfrage nach Arbeit steigern wird. Die Hauptwirkung eines erhöhten Kapitalangebots besteht darin, daß es die erweiterte Verwendung kostspieliger Maschinen ermöglicht: zum Teil werden diese Maschinen die Nachfrage nach Arbeit vermehren, teils werden sie an die Stelle derselben gesetzt (substituiert) werden. Welche von diesen beiden Tendenzen die andere überwiegen wird, das kann man nicht schlechthin entscheiden. Glücklicherweise können wir jedoch da weit eher sicher gehen als in dem analogen Beispiel von Wolle und Hammelfleisch. Erhöhtes Kapitalangebot erhöht die Nachfrage nach den Waren, von denen die Nachfrage nach Arbeit herrührt, auf den beiden Wegen, die im zweiten Kapitel dargelegt wurden. Erstens bewirkt es, daß man sie billiger kaufen kann, und vermehrt somit die Menge, die gekauft wird. Diese Wirkung entspricht derjenigen einer erhöhten Nachfrage nach Hammelfleisch, wodurch die Schaf-

zucht rentabler wird. Es dient aber auch zur Erhöhung der Kaufkraft zum Kaufen von Waren, denn es vermehrt den gesamten realen Reichtum der Gesellschaft und führt somit zum Steigen der Kurve der Gesamtnachfrage. Diese letzte Erwägung bietet ein durchschlagendes Argument dafür, daß ein erhöhtes Kapitalangebot (und dasselbe gilt für jede Vermehrung des Angebots an anderen Produktionselementen) im Endergebnis die Nachfrage nach Arbeit steigern wird. Und das Zeugnis der Geschichte bestätigt diese Folgerung. Die Geschichte der letzten hundert Jahre zeigt eine noch nie dagewesene Kapitalakkumulation und eine noch nie dagewesene Verbreitung der Maschine, verbunden mit unerhörtem Fortschritt in der Lebenshaltung aller Gesellschaftsschichten. Dies Zeugnis spricht stark zugunsten der Anschauung, daß Erhöhung des Kapitalangebots und Einstellung von Maschinen im Ergebnis meistens die Nachfrage nach Arbeit steigern wird. Obendrein ist es kaum zweifelhaft, wenn das auch kein Beweis ist, daß ein Widerstand gegen die Ausbreitung der Maschine in einem einzelnen Lande oder einem einzelnen Landesteil ganz verkehrt wäre. Denn er würde nur zur Folge haben, daß die Produktion dort teurer wäre als anderswo, was langsam vielleicht, aber ganz sicher zu der Verlegung der Produktion in andere Gegenden führen würde.

6. *Abschließendes über verbundenes Angebot und verbundene Nachfrage.* Wir fangen jedoch an, abzuschweifen. Fassen wir also unsere Ergebnisse darüber, wie Veränderungen in dem Angebot oder der Nachfrage einer Ware auf die Nachfrage oder das Angebot anderer Güter, mit denen sie verbunden nachgefragt oder angeboten wird, zurückwirken, in einer allgemeinen Formel zusammen. Wie wir gesehen haben, hängt alles davon ab, ob die Proportionen, in denen die Güter zusammen gebraucht oder produziert werden, veränderlich sind; und das ist offenbar graduell verschieden. Unsere Ergebnisse können wir also am besten wie folgt formulieren:

VII. Wenn zwei oder mehr Güter verbunden nachgefragt werden, und zwar in Proportionen, die man

nicht leicht variieren kann, so wird eine Vermehrung (bzw. Verminderung) des Angebots an dem einen von ihnen die Tendenz haben, die Nachfrage nach den anderen zu steigern (bzw. zu vermindern). Diese Folgen treten um so sicherer und um so ausgeprägter ein, je schwieriger es ist, die Proportionen zu ändern, in denen die Güter gebraucht werden.

Ähnlich wird, wenn zwei oder mehr Güter verbunden angeboten werden in Proportionen, die nicht leicht veränderlich sind, eine Steigerung (oder Verminderung) der Nachfrage nach dem einen von ihnen die Tendenz haben, das Angebot an den anderen zu vermehren (oder zu vermindern). Diese Folgen werden wiederum um so sicherer und ausgeprägter eintreten, je schwieriger es ist, die Proportionen zu ändern, in denen die fraglichen Güter angeboten werden.

7. *Zusammengesetztes Angebot und zusammengesetzte Nachfrage.* Die Beziehungen zwischen Nachfrage und Angebot verschiedener Güter sind mit der verbundenen Nachfrage und dem verbundenen Angebot nicht erschöpft. Zwischen Tee und Kaffee oder Ochsenfleisch und Hammelfleisch besteht eine Beziehung anderer Art. Diese Güter sind weitgehend sogenannte *Surrogate* (Substitute) füreinander. Vermehrtes Angebot und also ermäßigter Preis für Hammelfleisch werden uns wahrscheinlich zur Einschränkung des Ochsenfleischkonsums veranlassen. Diese Beziehung läßt sich treffend als zusammengesetztes Angebot beschreiben. Ochsenfleisch und Hammelfleisch bilden ein zusammengesetztes Angebot an Fleischnahrung; Tee und Kaffee ein zusammengesetztes Angebot an einer bestimmten Art von Getränken. Für jede Gruppe von Gütern, die miteinander durch das Verhältnis zusammengesetzten Angebotes verknüpft sind, können wir ganz allgemein sagen, daß ein vermehrtes Angebot an dem einen von ihnen die Tendenz hat, die Nachfrage nach den anderen zu vermindern. Das zusammengesetzte Angebot hat sein Gegenstück in der zusammengesetzten Nachfrage. Man kann häufig zwischen verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten wählen, für die sich eine Ware oder eine Dienstleistung eignet; diese alternativen Nutzungsmöglichkeiten bilden die

zusammengesetzte Nachfrage nach dem fraglichen Gut. So tragen zum Beispiel Eisenbahnen, Gaswerke, Privathaushalte und eine große Zahl von Industrien zu einer zusammengesetzten Nachfrage nach Kohle bei. Bemerkenswert ist, daß sich praktisch häufig eine Verbindung zwischen verbundener Nachfrage und zusammengesetztem Angebot auf der einen, zwischen verbundenem Angebot und zusammengesetzter Nachfrage auf der anderen Seite ergibt. Wolle und Hammelfleisch hatten wir z. B. als einen Fall verbundener Angebots beschrieben; soweit jedoch das Mengenverhältnis zwischen Wolle und Hammelfleisch veränderlich ist, soweit lassen sich diese Güter auch als Bestandteile einer zusammengesetzten Nachfrage nach Schafen ansehen. Diese Vorstellung wird uns zu einem klareren und übersichtlicheren Bild für die oben besprochenen Probleme verhelfen. Wir können die Tatsache, daß Wolle und Hammelfleisch zusammen produziert werden, als verbundenes Angebot, und andererseits die Tatsache, daß die Mengenverhältnisse geändert werden können, als zusammengesetzte Nachfrage ansehen; ob nun eine erhöhte Nachfrage nach Hammelfleisch das Angebot an Wolle steigern wird, das hängt davon ab, ob die erste Beziehung stärker ist als die zweite. Arbeit und Maschinerie, zusammen für denselben Zweck verwendet, bilden einen ähnlichen Fall verbundener Nachfrage; sofern sie jedoch füreinander substituiert werden können, bilden sie ein zusammengesetztes Angebot an alternativ verwendbaren Produktionsfaktoren.

Es ist wichtig, diese vier Beziehungen: Verbundene Nachfrage, Verbundenes Angebot, Zusammengesetzte Nachfrage, Zusammengesetztes Angebot, und ihre Unterschiede sich gut zu merken. Sie sind von größter Bedeutung auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens. Es gibt kaum irgend ökonomische Probleme, über die wir ein Urteil fällen könnten, ohne volles Verständnis für jene weitreichenden Kausalzusammenhänge, für die subtilen und häufig überraschenden Wechselbeziehungen zwischen verschiedenen Industrien und verschiedenen Märkten zu haben. Diese verwickelten Zusammenhänge bloß anzustauen, wäre ebenso lächerlich,

wie sie zu ignorieren. Verwirrt es Staunen würde aber nur zu wahrscheinlich unsere Rolle sein, wenn wir diese komplizierten Zusammenhänge stückweise, einen nach dem andern, wie sie uns zufällig begegnen, bloßlegen wollten. Wir brauchen eine klare Methode und einen systematischen Bau, um sie herauszufinden und jedem den rechten Platz zuzuweisen. Die vier aufgezählten Beziehungen geben uns ein solches System und eine solche Methode an die Hand. Denn sie sind wesentlich mehr als anspruchsvolle Namen für wohlbekannte Begriffe. Sie bilden eine Klassifikation der verschiedenen Wege, auf denen Nachfrage und Angebot eines Gutes auf Angebot und Nachfrage anderer Güter einwirken können; eine Klassifikation, die erschöpfend ist, wenn wir die Beziehung abgeleiteter Nachfrage und eine ähnliche Beziehung auf der Angebotsseite hinzufügen, die wir jetzt noch kennenlernen müssen.

8. *Die letzten realen Kosten.* Wie der Nutzen der Produktionsmittel abgeleitet ist von dem der Konsumgüter, die sie herzustellen helfen, ganz ebenso sind die Kosten eines jeden Gutes abgeleitet von den Kosten der Dinge, die zu seiner Herstellung dienen. Wie wir ferner wissen, daß im Hintergrund aller Nachfrage der Nutzen der Konsumgüter steht und den letzten Zweck aller Produktion bildet, ebenso können wir nicht umhin, es, wenn auch unklar, zu empfinden, daß hinter der Erscheinung von Geldkosten gewisse letzte Kosten stehen müssen, für die alle Geldkosten lediglich den Maßstab bilden. Wenn wir aber zu erklären versuchen, welcher Art diese realen Kosten sein mögen, so geraten wir in Schwierigkeiten. Auf den ersten Blick mag es den Anschein haben, als ob die Löhne keine Schwierigkeit bieten würden. Es sind die Anstrengungen und die Mühe, die Unannehmlichkeit der menschlichen Arbeit, die die realen Kosten darstellen. Ist es aber anzunehmen, daß sie durch die tatsächlich bezahlten Löhne mit irgend annähernder Exaktheit gemessen werden? Trifft es zu, auch nur als ganz allgemeine Regel, daß die Dienstleistungen, die am mühsamsten und unangenehmsten sind, den höchsten Preis erzielen? Und Löhne sind nicht die einzigen Bestandteile

der Geldkosten. Da sind die Profite: welchen realen Kosten entsprechen diese Gewinne? Ein noch schwierigeres Rätsel: welchen entspricht die Rente? Das sind offenbar keine Fragen, über die man eilig hinwegkommen kann. Die folgenden vier Kapitel müssen ihrer Beantwortung gewidmet werden.

Sechstes Kapitel.

Der Boden.

1. Die Besonderheiten des Bodens. In dem großen Kooperationsprozeß, mit dessen Hilfe die Bedürfnisse der Menschen befriedigt werden, bildet die Natur einen unerläßlichen Faktor. Sie leiht ihren Beistand auf unendlich mannigfaltige Weise, wovon die Beschaffenheit des Bodens, der von Menschenhand bebaut wird, nur eine bedeutet; auch Sonnenschein und Regen, die dem Landwirt die Ernte wachsen lassen, auch Kohle und Eisenerze unterhalb der Erdoberfläche können für unseren Zweck als Bestandteile des Bodens, mit dem sie verbunden sind, angesehen werden. Wir können also den Boden als den Repräsentanten der freien Gaben der Natur, die von ökonomischer Bedeutung sind, ansehen. Der Boden ist in modernen Gemeinwesen meist Privateigentum. Er kann zu bestimmtem Preis gekauft und verkauft und durch Erbfolge erworben werden. Ferner ist es allgemein, besonders aber in Großbritannien üblich, daß der Eigentümer, der seinen Boden nicht selbst bewirtschaften oder sonstwie nutzen will, denselben nicht verkauft an jemanden, der es an seiner Statt tut, sondern auf eine Anzahl von Jahren gegen eine jährliche Vergütung, die wir Rente nennen, verpachtet. Die Probleme, die wir in diesem Kapitel betrachten sollen, lassen sich folglich bequem als Fragen des Bodenpreises und der Bodenrente ins Auge fassen. Wiederum werden jedoch die Gesetzmäßigkeiten und Prinzipien, die sich dem Wortlaut nach auf die bestehenden Besitz- und Pachtsysteme beziehen, viel tiefer reichende Bedeutung haben, als es die Terminologie vermuten läßt.

Die Tatsache, daß der Boden eine freie Gabe der Natur ist, unterscheidet ihn in verschiedener Hinsicht von Gütern, die durch Menschenhand hergestellt sind. Vom wirtschaftlichen Standpunkt aus sind die wichtigsten Besonderheiten: 1. daß das Angebot an Boden, kurz gesagt, fest und unveränderlich ist, und 2. daß Qualität und Wert der einzelnen Grundstücke enorm verschieden, jedoch in ihrer Verschiedenheit ziemlich kontinuierlich abgestuft sind. Das sind somit zwei Gesichtspunkte, von denen aus Preis und Rente betrachtet werden können; Gesichtspunkte, die man gewöhnlich 1. den Seltenheits- und 2. den differentiellen Gesichtspunkt zu nennen pflegt.

2. *Der Seltenheitsgesichtspunkt.* Die Tatsache, daß das Angebot an Boden feststeht, hat folgende Bedeutung: Wächst die Nachfrage nach Boden, dann wird der Preis steigende Tendenz haben. Das gilt auch für gewöhnliche Waren, zum mindesten für kürzere Perioden. Dann würde aber ein Wachsen des Angebots folgen, das die Preissteigerung hemmen und möglicherweise, wenn die vergrößerte Produktion zu ergiebigeren Produktionsmethoden geführt hat, den Preis sogar unter seinen ursprünglichen Stand senken würde. Beim Boden ist eine solche Reaktion nicht möglich. Es gibt folglich nichts, was den Preis (und die Rente) des Bodens daran hindern könnte, unaufhörlich und ins Ungemessene zu steigen, falls die Nachfrage nach Boden fortgesetzt steigen sollte. Umgekehrt: fällt die Nachfrage nach Boden, so kann das daraus folgende Fallen des Preises und der Rente durch nichts gehemmt werden. Bei gewöhnlichen Waren würde sich das Angebot vermindern, denn die meisten Güter werden entweder verbraucht oder im Laufe der Zeit abgenutzt, und es bedarf folglich einer alljährlichen Produktion, um ihr Angebot auf dem gegebenen Stand zu halten. Der Boden dagegen bleibt, mag er genutzt werden oder nicht; und das Angebot kann mit einem Wort ebensowenig vermindert wie vermehrt werden. Voraussichtlich werden also Veränderungen nach der einen oder anderen Richtung in der Nachfrage nach Boden dessen Preis in einem viel größeren Ausmaß beeinflussen, als der

Preis einer gewöhnlichen Ware durch ähnliche Wechsel in der Nachfrage nach derselben beeinflusst wird.

Im allgemeinen ist es jedoch von größerem Interesse, den Boden mit anderen Produktionselementen, insbesondere mit Kapital und Arbeit, zu vergleichen, als mit gewöhnlichen Waren. Nun ist es, wie bereits erwähnt, zweifelhaft, wie das Angebot an Kapital oder an Arbeit auf Veränderungen in Nachfrage und Preis reagiert. Angebot an Kapital und Angebot an Arbeit sind aber, selbst wenn wir annehmen, daß sie gegen Preiswechsel ebenso restlos unempfindlich wären wie das Angebot an Boden, keineswegs fest gegeben. Nicht nur, daß sie sich aus vielen Gründen ändern können, es ist sogar wahrscheinlich, daß sie in direktem Verhältnis zur Bevölkerungszahl schwanken. Bevölkerungswachstum bringt Zunahme des Arbeitsangebots mit sich; wahrscheinlich wird es auch von einer Zunahme des Kapitalangebots begleitet sein; mit anderen Worten, das Angebot an diesen Elementen wird sich erweitern, wie sich die Nachfrage nach denselben erweitert. Das Angebot an Land dagegen bleibt stets wie es ist. Diese Tatsache ist von größter Bedeutung im Zusammenhang mit dem Bevölkerungsproblem, das den Gegenstand eines besonderen Bandes dieser Sammlung bilden wird.

Sie ist aber auch noch in anderer Beziehung wichtig. Sie hat viele Kontroversen über Fragen der hohen Politik gegenüber dem Eigentum an Grund und Boden oder der Besteuerung von Bodenwerten beherrscht, Fragen, die wir hier nur flüchtig streifen können. Vielfach glaubte man die Ansicht vertreten zu können, daß der normale Lauf des gesellschaftlichen Fortschritts, das Wachsen der Bevölkerung und der Produktion, im großen und ganzen eine konstante Zunahme der Nachfrage nach Boden bedeuten müsse. Und wenn dem so ist, dann scheint daraus zu folgen, daß der Bodenpreis und die Bodenrente dauernd steigende Tendenz haben werden. Dementsprechend hat John Stuart Mill um die Mitte des vorigen Jahrhunderts behauptet, daß „der normale Fortschritt einer Gesellschaft, deren Reichtum zunimmt, zu allen Zeiten das Einkommen der Bodeneigen-

tümer (landlords) zu steigern strebt: ihnen also sowohl eine größere (absolute) Menge als auch einen größeren (relativen) Anteil an dem Reichtum der Gemeinschaft zu gewähren, unabhängig davon, ob sie selbst durch irgendwelche Anstrengung oder Kosten belastet werden¹⁾, und mit dieser Argumentation rechtfertigt er die Politik, das, was wir unverdienten Mehrertrag (unearned increment) des Bodens zu nennen pflegen, einer besonderen Besteuerung zu unterwerfen. Aber wie weit wird die Behauptung durch Erfahrungstatsachen gestützt? In Großbritannien ist im letzten halben Jahrhundert ein zweifelloses Wachsen der städtischen Bodenrente eingetreten; zum mindesten im Durchschnitt längerer Perioden fielen jedoch sowohl die Preise als auch der Pachtzins für landwirtschaftlichen Boden, ungeachtet der Tatsache, daß das Land an Reichtum zunahm, rapider als je zuvor. Das war freilich in der Hauptsache dem erhöhten Angebot an Weizen und anderen Nahrungsmitteln aus der Neuen Welt zuzuschreiben: und wenn wir dementsprechend nicht nur unseren eigenen städtischen und landwirtschaftlichen Boden, sondern auch den Boden fremder Länder zusammennehmen und allgemein von einer Nachfrage nach Boden im ganzen sprechen, dann mag es so scheinen, als ob Mills Verallgemeinerung doch zutreffend wäre. Aber selbst das ist in keiner Weise sicher, und jedenfalls ist eine solche Verallgemeinerung von sehr wenig Nutzen; was uns das Beispiel besonders nahelegen sollte, ist die Gefahr, daß der Boden unscharf als ein Ganzes angesehen wird, während es darauf ankommt, unsere Aufmerksamkeit den Wertverschiedenheiten (je nach Bodenart und Grundstück) zuzuwenden.

3. *Der differentielle Gesichtspunkt.* Gewöhnliche Waren werden meistens nicht nach einem einzigen, einheitlichen Muster hergestellt. In der Regel gibt es im Ausmaß und in der Qualität und folglich auch im Preise zahlreiche Variationen. Diese Variationen sind gewöhnlich dazu bestimmt,

¹⁾ J. St. Mill: Principles of Political Economy. (Deutsch herausgegeben in der „Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister“ von Waentig.)

den Geschmacksverschiedenheiten bei den Käufern gerecht zu werden; und es ist gewiß nicht anzunehmen, daß man von einer Ware eine so qualitätsarme Variation produziert, daß sie ganz wertlos wäre. Der Boden dagegen ist von der Natur gegeben, ohne daß der Mensch daran beteiligt wäre, und es gibt folglich zahlreiche Strecken Bodens, die so unfruchtbar oder sonst so ungeeignet sind für produktive Zwecke, daß sie vom wirtschaftlichen Standpunkt aus ganz wertlos sind. Selbst in einem dicht besiedelten Land wie Großbritannien gibt es weite Landstriche, deren Verwendung für irgendwelche wirtschaftlichen Zwecke sich nicht lohnen würde und die keinen anderen Wert haben, als der nackte Besitzstolz ihnen verleihen mag. Das ermöglicht uns den Begriff der Grenze (margin) mit besonders aufschlußreichen Ergebnissen auf den Boden anzuwenden.

Zunächst muß jedoch bemerkt werden, daß der Wert eines Grundstückes nicht allein von der ihm innewohnenden Fruchtbarkeit abhängt. Die Tatsache, daß der Boden eine unbewegliche Sache ist, macht seine Lage zu einem Faktor von großer Bedeutung. Beim städtischen Boden ist es in der Tat die Lage, worauf es ausschließlich ankommt. Der Wert einer Baustelle in Bond Street oder in der City (Londons) ist völlig unabhängig von der Eignung oder Nichteignung derselben für den Kartoffelbau. Aber auch für landwirtschaftlichen Boden ist die Lage eine höchst wichtige Angelegenheit. Ein Landgut, das so abgelegen ist, daß es beträchtlicher Transportkosten bedarf, um die Produkte auf den Markt zu bringen, wird weniger gesucht und weniger wertvoll sein als ein anderes, das viel besser gelegen ist, mag es auch etwas weniger fruchtbar sein. Woraus folgt, daß wir also von der Qualität eines Grundstückes in dem weiten Sinne sprechen müssen, der die Vorteile der Lage sowohl als auch die der Fruchtbarkeit mit umfaßt. Stellen wir uns nun vor, die verschiedenen Grundstücke in Großbritannien wären in einer Qualitätsreihe geordnet, so daß wir eine lange Serie mit Boden von bester Qualität an dem einen Ende und mit solchem von ärmster Qualität am anderen hätten. An diesem Ende werden wir solchen Boden

finden, wie er sich oben an der Spitze des Snowden¹⁾ findet, dessen Bebauung sich offenbar überhaupt nicht lohnt. Irgendwo zwischen den beiden Extremen werden wir dann zu einem Punkt kommen, an dem sich die Bewirtschaftung des Bodens gerade, aber auch nur gerade lohnt, oder wo es, um auf eine bereits gebrauchte Redewendung zurückzugreifen, zweifelhaft ist, ob es sich wirklich lohnt, den Boden für einen produktiven Zweck zu benutzen. Solchen Boden können wir als Grenzboden (marginal land) ansehen; und da die Natur sowohl unendlich mannigfaltig als auch in den Nüancen ziemlich genau abgestuft ist, so werden wir wahrscheinlich auf der einen Seite dieser Grenze viel Boden finden, der nur wenig besser, auf der anderen Seite viel, der nur wenig schlechter ist als der Grenzboden selbst. Wie wird sich wohl der Preis und die Rente dieses Grenzbodens gestalten, des Bodens, der gerade an der Bewirtschaftungsgrenze (margin of cultivation) liegt? Mancher Leser wird die Antwort überraschend finden. Die Rente des Grenzbodens wird gleich Null sein, denn es wird sich nicht lohnen, ihn zu bewirtschaften, wenn er mit einem irgend fühlbaren Pachtzins belastet ist. Das Grundstück, für das es dem Pächter noch lohnt, eine nennenswerte Rente zu zahlen, wird nicht der Grenzboden sein, denn es wird noch Boden geben, der nur wenig schlechter ist als jener und den es noch zu bebauen lohnt, wenn eine etwas niedrigere Rente berechnet wird. Und so können wir zu Boden von immer ärmeren Qualitäten mit immer kleiner werdenden Renten fortschreiten, bis an der Bewirtschaftungsgrenze der Ertrag des Bodens so unerheblich ist, daß die Rente verschwindet.

Das sieht freilich etwas abstrakt aus, ist aber keineswegs so weltfremd, wie es auf den ersten Blick scheinen mag. Der Leser könnte einwenden, daß er im Kreise seiner zahlreichen Bekannten unter den verschiedensten Bodeneigentümern niemals diesem besonderen Grenztypus begegnet sei, der seinen Boden ohne jede Rente hergeben

¹⁾ Berg bei Carnavon in Wales — höchster Berg Englands.

würde. Da ist er aber, wenn seine Erfahrung wirklich ausgedehnt ist, glaube ich, auf dem Holzwege. Es ist nämlich so, daß der durchschnittliche landwirtschaftliche Bodenbesitzer nicht den Boden allein verpachtet, sondern zusammen mit einer Menge anderer Güter, wie z. B. landwirtschaftlicher Gebäude, deren Beschaffung ihm viel Geld kostet. Er wird in der Regel nicht geneigt sein, diese Ausgaben vorzunehmen, wenn er nicht sieht, daß für den Gutsbetrieb eine jährliche Rente zu erlangen ist, die zum mindesten eine angemessene Verzinsung seiner Kapitalaufwendungen darstellt, eine Verzinsung, wie er sie hätte erhalten können, wenn er dieselbe Geldsumme z. B. in mündelsicheren Wertpapieren angelegt hätte. Diese jährliche Zahlung wird allerdings auch Rente genannt; daraus folgt jedoch nur, daß das, was wir im gewöhnlichen Leben Rente nennen, meist eine komplizierte Sache ist, zusammengesetzt aus zwei wesentlich verschiedenen Elementen, nämlich aus dem normalen Ertrag der zusammen mit dem Boden bereitgestellten Kapitalgüter und aus der sogenannten Netto-*rente* oder reinen Rente, die dem Boden selbst zugeschrieben werden kann. Wer wird nun den Mut haben, zu behaupten, daß es keinen bebauten Boden gäbe, auf dem diese *Nettorente* null oder verschwindend klein wäre? Die Grundbesitzer werden ihm nicht zustimmen. Man beachte, daß es sich nicht darum handelt, ob die erhaltene Rente mehr als einen angemessenen Ertrag auf den Kaufpreis darstellt, der für den Boden bezahlt worden ist; das ist eine ganz andere Frage. Die Frage ist die, ob die erlangte Rente einen angemessenen Ertrag auf die für Baulichkeiten usw. ausgegebene *Kapitalsumme* übersteigt, womit jedes Gut ausgestattet werden muß, um überhaupt verpachtet zu werden. Es gibt gewiß nicht wenige landwirtschaftliche Betriebe, auf denen es keinen solchen Überschuß gibt, die folglich keine *Nettorente* oder reine Rente, die dem Boden zugerechnet werden kann, abwerfen.

Bei der Frage, ob es sich lohnt, irgendein Grundstück zu bewirtschaften, kommt es darauf an, ob die *Einnahmen* aus dem Verkauf der Produkte die *Kosten* der Bewirt-

schaffung übersteigen werden: und diese Bewirtschaftungskosten müssen freilich auch die Entlohnung für die Leistungen des Landwirtes einschließen. Die Landwirte müssen auch leben; und sie würden das mühselige Geschäft des Landbaues nicht auf sich nehmen, wenn es nicht die Aussicht böte, davon leben zu können. Gewiß tritt das Entgelt für den Landwirt nicht in der Form des Lohnes, sondern in der des Gewinnes auf, und diese Gewinne schwanken sehr stark von Jahr zu Jahr, von Ort zu Ort und von einem Produzenten zum anderen. Sie sind aber ihrem Wesen nach Bezahlung für getane Arbeit, und ein üblicher Gewinn muß folglich als ein Teil der notwendigen Kosten des Landbaues angesehen werden. Sonst würde es sich nicht lohnen, ein Grundstück zu bebauen, und der Boden wird in der Tat unbenutzt liegen, auf dem ein tüchtiger Landwirt nicht einen landesüblichen Mindestgewinn von mehr als 10 £ oder 20 £ jährlich erzielen könnte. Der Grenzboden wird derjenige Boden sein, der sowohl dem bescheidenen Landwirt (Pächter) einen bescheidenen Gewinn als auch dem Grundeigentümer eine zur Entschädigung für seine Kapitalanlagen ausreichende Bruttorente erbringt, aber auch nichts mehr.

Wie wird sich dann die Rente eines fruchtbaren und gut gelegenen Landgutes gestalten, dessen Bewirtschaftung sich zweifellos lohnt? Ein Teil der Bruttorente (gross rent), die der Eigentümer erhält, muß wiederum lediglich als Verzinsung des Kapitals angesehen werden, das in dem Gut investiert wurde, um es nutzbar zu machen; nun bleibt aber ein Restbetrag (residue) übrig, der die Nettorente des Bodens darstellt. Die Nettorente mißt den indirekten Nutzen (derived utility) des Bodens selbst für den Inhaber und stellt im allgemeinen (praktisch freilich sehr roh) den differentiellen Vorteil (Mehrgewinn) dar, den die Bewirtschaftung des fraglichen Bodens im Vergleich zu dem Boden an der Bewirtschaftungsgrenze gewährt. Dieser differentielle Vorteil kann entweder eine von beiden oder beide Formen annehmen, die Form eines größeren Rohertrages pro Morgen (acre) oder die niedrigerer Produktions- und Verkaufsspesen. Aber

jedenfalls würde sich der ehrbare Landwirt, der keine Pachtrente zu zahlen hätte, durch Bewirtschaftung des fraglichen Gutes einen Extragewinn über den des Grenzgutes hinaus verschaffen können, der ungefähr der Nettorente gleich sein wird, die der Grundeigentümer ihm gegebenenfalls abnehmen könnte. Der Verpächter kann sich freilich mit weniger begnügen, und tatsächlich begnügen sich in einem Lande wie Großbritannien die Landlords häufig mit weniger. Die Traditionen, die sich an das Eigentum an landwirtschaftlichem Boden und an die Beziehungen zwischen Grundherr und Pächter knüpfen, führen dazu, die Härte ökonomischer Gesetze zu mildern und die Pachtrenten zum guten Teil tatsächlich nach Maßgabe dessen, was die öffentliche Meinung (general sense) für angemessen oder üblich hält, festzusetzen. In solchen Fällen schenkt der Grundherr dem Pächter für die fragliche Zeit einen Teil der ökonomischen Rente. Andererseits kann der Grundherr, wie es die irische Agrargeschichte reichlich zeigt, sich manchmal unter dem Namen der Rente dauernde Verbesserungen aneignen, die der Arbeit oder den Aufwendungen des Pächters zu verdanken sind. Das kann freilich besonders leicht dort geschehen, wo es üblich ist, dem Pächter die Verpflichtung zur Kapitalausstattung des Gutes aufzubürden, was in Großbritannien meistens als Pflicht des Eigentümers gilt. Im Süden von England sind dagegen, beim städtischen Boden, Expropriationen dieser Art ein wesentliches und wohlverstandenes Merkmal des Pachtsystems. Der Eigentümer verpachtet dort auf eine lange Zeitperiode, gewöhnlich für 99 Jahre, gegen eine Grundrente, die notorisch niedriger als die wirkliche Bodenrente ist, jedoch unter der Bedingung, daß der Pächter auf dem Grundstück bestimmte Baulichkeiten errichten und in gutem Zustande erhalten muß, die bei Ablauf der Pacht in den Besitz des Grundeigentümers übergehen. Hier ist die nominelle Grundrente lediglich ein Teil der gesamten, in Wirklichkeit gezahlten Rente; die am Schluß erfolgende Übertragung der Gebäude stellt häufig den wichtigeren Teil dar. Es gibt in der Tat eine große Mannigfaltigkeit von Bodenpachtssystemen, von denen

manche sehr kompliziert sind; ihre vergleichweisen Vorzüge und Nachteile schwanken, und sie stellen Politiker und Gesetzgeber vor ein wichtiges Problem. Erwägungen dieser Art tun jedoch der Bedeutung jener allgemeinen Untersuchung der Rente, der wir dieses Kapitel widmen, keinen Abbruch. Sie erhöhen eher noch ihre Bedeutung, denn wir können die Vorzüge eines Bodenpachtensystems nicht richtig abwägen, so lange wir uns das Grundsätzliche, das für Bodenrente in der reinsten Form maßgebend ist, nicht klargemacht haben. Jedenfalls dürfen wir aber nie vergessen, daß die Rente, von der wir reden, von den Geldzahlungen, die im praktischen Leben Rente genannt werden, und die sie mit bestimmen wird, sehr wesentlich verschieden sein kann. Es ist die reine ökonomische Rente, die Rente, die die volle jährliche Zahlung darstellt, deren Bezahlung sich wegen des bloßen Rechtes auf Bodennutzung lohnt und die, wie gesagt, den differentiellen Vorteil des fraglichen Bodens vor dem Boden an der Bewirtschaftungsgrenze mißt.

Hat man dies klar erfaßt, so wird es verständlich, daß eine Zunahme des Volkswohlstandes die Renten manchmal in unerwarteter Weise beeinflussen kann. Alles hängt von den Ursachen ab, die das Wachsen des Reichtums herbeigeführt haben. Ein Fortschritt in der Technik des Landbaues z. B. ermöglicht ein reichlicheres Angebot an Nahrungsmitteln; die Gesamtheit der Renten vom landwirtschaftlichen Boden wird dabei nicht notwendig erhöht. Denn wenn er zum Beispiel in der Form der Entdeckung eines neuen künstlichen Düngers erfolgt, dann wird er höchstwahrscheinlich die Produktion auf weniger fruchtbaren Böden weit mehr fördern als auf den fruchtbareren, denen künstlicher Dünger nicht so not tut. Er wird also die differentiellen Vorteile der Bewirtschaftung fruchtbareren Bodens mindern, und dessen Renten werden dementsprechend fallen, im ganzen möglicherweise weit mehr fallen, als der ganze Zuwachs zu den Renten der nahe der Bewirtschaftungsgrenze liegenden Güter beträgt. Die Sache wird vielleicht besser verständlich, wenn wir uns vom agrarischen zum

städtischen Boden wenden und fragen, wie ein großer Fortschritt in der Technik des Binnentransports auf die Baugrundpreise wirken würde. Treiben wir das Beispiel auf die Spitze und nehmen wir an, der Personentransport würde so billig und so rasch werden, daß das Wohnen in der Stadt aufhören würde irgendwelchen Vorteil zu bieten durch die Nähe zur Arbeitsstätte; städtische Grundbesitzer wären nicht länger in der Lage, die hohen Renten zu beanspruchen, die sie heute für die Lage der Häuser in oder nahe bei der Stadt erhalten. Denn die meisten Leute würden es vorziehen, aufs Land hinaus zu ziehen, wo man den Baugrund für wenig mehr als die landwirtschaftliche Rente erhält. Das Land umfaßt einen so riesigen Raum im Vergleich zu den Städten, daß das Angebot an ländlichen Bauplätzen, verglichen mit der Nachfrage danach noch sehr reichlich wäre. Ihre Renten würden folglich nicht sehr stark steigen, während die Renten der städtischen Bau terrains stark fallen würden. Freilich gibt es andere Faktoren, die in Rechnung gestellt werden müssen, bevor wir etwas über die Wirkung auf den Gesamtbetrag der Renten aussagen können. Zentrale Lage für Geschäfte z. B. könnte noch höhere Rente bringen als vorher. — Der Zweck dieser Ausführung ist nicht, allgemeine Sätze aufzustellen, sondern auf die Bedenken gegen allgemeine Sätze über die Gesamtheit der Renten oder über den Boden als Ganzes hinzuweisen.

4. Die „Übergangsgrenze“ (margin of transference). Wie es aus dem letzten Beispiel hervorgeht, kann dasselbe Grundstück für die verschiedensten Zwecke benutzt werden. Es kann früher für Kornbau benutzt worden sein und später dem Hausbau gedient haben oder dem Bau einer Reparationswerkstatt für Motorräder. Es braucht kaum gesagt zu werden, daß der Boden im allgemeinen diejenige Verwendung findet, in der sein Wert am höchsten ist; oder, genauer gesagt, in der er die höchste Rente oder den höchsten Verkaufspreis erzielt. Der Begriff des differentiellen Vorteils, den ein Grundstück gegenüber dem Grenzboden besitzt, wird jedoch entschieden komplizierter, wenn wir diese

Mannigfaltigkeit von Verwendungen in Rechnung stellen. Wenden wir uns z. B. den Lagen zu, die Geschäfts- und Bureauzwecken dienen, und fragen wir, was kann hier als die marginale Baustelle angesehen werden. Offenbar wird es nicht der Grenzboden sein, von dem wir oben sprachen, dessen Bewirtschaftung sich gerade noch lohnt und der gar keine Rente bringt. Denn dieser wird wahrscheinlich landwirtschaftlicher Boden in einem abgelegenen Landesteil sein, wo es niemandem einfiel, ein Bureau oder einen Laden aufzumachen. Jede Lage, auf der man als vernünftiger Mensch einen Laden aufzumachen bereit wäre, wird zweifellos auch für andere Zwecke, etwa für Wohnhausbau, Wert besitzen. Folglich wird die Grenzlage für Ladengeschäfte im Gegensatz zum landwirtschaftlichen Grenzbetrieb nicht diejenige sein, die keine Rente bringt.

Bei vielen Grundstücken ist es nicht zweifelhaft, für welche Zwecke sie am nutzbringendsten verwendet werden können. Dieses Stück wird eine viel höhere Rente als Baustelle für Geschäftshäuser bringen als bei jeder anderen Verwendung; für jenes Stück ist der Wohnhausbau die gegebene Verwendung; für ein anderes ist es der Landbau. In einer ganzen Reihe von Fällen läßt sich jedoch nichts Sicheres sagen. Es ist nicht klar, ob es an dieser Stelle besser sein wird, ein Wohnhaus zu errichten oder ein Geschäftshaus, und wenn das letztere, für welche Geschäftsart. Es ist nicht klar, ob es sich lohnen wird, jenen landwirtschaftlichen Boden für Bauzwecke zu benutzen; und im Rahmen der Landwirtschaft selbst, die freilich die verschiedensten Produktionszweige umfaßt, ist es häufig eine sehr strittige Frage, ob ein bestimmtes Feld als Weide- oder als Ackerland genutzt werden soll. Solche Beispiele sind nicht aus der Luft gegriffen; auf allen Seiten tauchen sie als konkrete Probleme auf, mit denen es täglich irgend jemand zu tun hat, und diese Fälle sind es, die den für jede Verwendungsart spezifischen Grenzboden bilden. Die Grenzlagen für Geschäftsbau sind die Lagen, für die es gerade noch lohnt genügend hohe Renten zu zahlen, um sie vom Wohnhausbau abzulenken. Und die Rente für eine Lage in Bond

Street¹⁾ oder sonstwo, wo sie für Geschäftszwecke so sehr viel geeigneter ist, daß eine anderweitige Benutzung gar nicht in Frage kommt, wird die für jene Grenzlage gezahlte Rente beiläufig um so viel übersteigen, als sie bei Verwendung für Geschäftszwecke eben mehr als jene einbringt. Oder sie wird — das empfiehlt sich hinzuzufügen — um so viel dahinter zurückbleiben, als sie sich für diesen Zweck, verglichen mit der Grenzlage, weniger eignet. Es kann viele solche Grenzlagen geben, von denen manche niedrige Renten tragen werden und andere freilich sehr hohe Renten; dieselbe Lage mag ja häufig von großer potenzieller Brauchbarkeit für die mannigfachsten Verwendungen sein. Zwischen je zwei Verwendungen wird es somit meist eine Übergangsgrenze (margin of transference) geben, die wir uns nicht als einen Punkt, sondern als eine unregelmäßige Linie vorstellen müssen, an der oder in deren Nähe es zahlreiche, hinsichtlich der Renten, die sie abwerfen, sehr verschiedene Grundstücke geben wird. Diese Verschiedenheiten der Rente werden den Unterschieden zwischen den Vorteilen oder abgeleiteten Nutzen [Erträgen], die die Lage für beide Verwendungen besitzt, entsprechen. Solche Übergangsgrenzen verschieben sich freilich mit jeder Änderung der wirtschaftlichen Verhältnisse, und wenn sie sich verschieben, dann werden die Renten derjenigen Lagen, die nicht in der Nähe einer Übergangsgrenze liegen, ebenfalls betroffen sein. So wird eine erhöhte Nachfrage nach den Produkten eines Gewerbes es für dieses Gewerbe gewinnbringend machen, höhere Renten anzubieten, um dadurch Boden aus anderen Verwendungen heranzuziehen. Dies wird zur Folge haben, daß die Renten auf denjenigen Lagen, die noch in anderweitiger Nutzung bleiben, wenn vielleicht auch nur ein klein wenig, gesteigert werden; denn es wird davon weniger verfügbar sein; und ihr indirekter Nutzen²⁾ wird folglich erhöht sein.

Hier jedoch wie überall ist es die Grenze, auf die wir unsere Aufmerksamkeit konzentrieren müssen, denn um

¹⁾ Vornehme Geschäftsstraße Londons.

²⁾ „Derived utility“: an dem Geldertrag gemessener Nutzen (Anmerkung des Übersetzters).

die Grenze herum (wo immer sie liegen mag) finden die Veränderungen statt, die für die Volkswirtschaft wirklich von Belang sind. Wenn ein Herr Mallabey-Deeley vom Herzog von Bedford dessen Besitztum im Covent Garden¹⁾ abkauft, dann verdient diese Transaktion schwerlich das Maß öffentlichen Interesses, das sie hervorruft. Nichts ist geschehen, was für irgend jemanden, mit Ausnahme der beiden beteiligten Herren, praktische Folgen hätte; die verschiedenen Lagen werden weiter für die verschiedenen Zwecke benutzt, für die sie bisher benutzt wurden; nichts ist passiert, was wirklich von Bedeutung wäre. Wenn aber Häuser niedrigerissen werden, um ein Kino zu errichten, oder wenn ein Feld aus Ackerland in Weideland umgewandelt wird, dann ist etwas geschehen, was in gutem oder bösem Sinne die Interessen der ganzen Volkswirtschaft berührt. In der Tat war die Tendenz zur Umwandlung von Ackerland in Weideland in Großbritannien während der letzten Generation sehr ausgeprägt und hat bei vielen für das öffentliche Wohl interessierten Beobachtern Besorgnis erregt. Möglicherweise sind diese Besorgnisse aus verschiedenen Gründen berechtigt; jedenfalls ist das Problem der Beachtung wert. Wenn aber in dieser Weise die Streitfrage: Ackerbau oder Weidewirtschaft? aufgerollt wird, dann muß man für eine rationelle Lösung der Frage darüber im klaren sein, daß sie nur einen kleinen Teil des landwirtschaftlichen Bodens betrifft, denjenigen Teil, der jeweils irgendwo in der Nähe der Übergangsgrenze zwischen den zwei Arten der Agrarwirtschaft liegt. Es kann volkswirtschaftlich erwünscht sein, ein Feld unter den Pflug zu bringen, das dem Landwirt als Weide nur ganz wenig mehr Gewinn bringt, denn als Ackerland; dies dürfte aber bei einem Feld, bei dem vom Standpunkt des Landwirtes die Argumente ganz überwiegend zugunsten der Weide sprechen, schwerlich vorkommen. Mit anderen Worten, die Übergangsgrenze zwischen verschiedenen Verwendungen kann, vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, ein wenig an falscher Stelle liegen.

¹⁾ Londoner Stadtteil (Obst- und Gemüsemarkt).

und es mag wünschenswert sein, sie durch Ermahnung und Propaganda, denkbarerweise sogar mit Hilfe von Staatsunterstützung und Staatszwang, mehr oder weniger nach rückwärts oder nach vorwärts zu verlegen. Notwendig wird es sich jedoch um eine Gradfrage handeln, und nichts wäre verkehrter, als so zu sprechen, als ob es ideale Methoden der Bewirtschaftung gäbe oder geben könnte, die gleicherweise anwendbar wären auf jeden Boden, ohne Rücksicht auf klimatische oder sonstige Bedingungen. Unnütz zu sagen, daß niemand von den landwirtschaftlichen Sachverständigen, die die Abnahme der Ackerbaubetriebe beklagen, Schuld an solchen Verkehrtheiten trägt. Aber der Sinn für die Mannigfaltigkeit der Natur, der in ihnen sehr lebendig ist, mag manchmal bei Leuten, die in Städten leben, fehlen; das Festhalten am Grenz begriff dürfte diese am ehesten davor bewahren, daß ihnen jener Sinn abhanden kommt.

5. *Die Notwendigkeit der Rente.* Bei allen solchen Einzelanwendungen bleibt eine allgemeinere Frage ungelöst. Die Art und Weise, wie der Boden eines Landes genutzt wird, wie er unter den zahllosen zur Wahl stehenden Verwendungsmöglichkeiten aufgeteilt ist, ist eine höchst wichtige Angelegenheit, wohl wichtiger als alle Fragen über die Höhe der Einkommen, die einzelne Grundeigentümer kraft ihrer Eigentumsrechte beziehen. Wie wird diese Aufteilung bewirkt? Die Antwort ist klar: einfach durch Vermittlung der (Pacht-)Rente oder des Preises. Die Unternehmung, die es lohnend findet, für ein Grundstück die höchste Rente oder den höchsten Preis zu bieten, wird in der Regel über dessen Verwendung bestimmen können. Unter der Geltung dieses Prinzips ist die Aufteilung zwischen Geschäften, Ämtern, Fabriken und Landwirtschaft sichergestellt, wie zwischen den verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten, die durch jeden dieser weiten Begriffe umfaßt werden; es handelt sich nicht um eine feste, unabänderliche Aufteilung, sondern um eine solche, die fortwährend wechselt, wie die wirtschaftlichen Verhältnisse wechseln und wie sich die Übergangsgrenze zwischen ver-

schiedenen Verwendungsarten hin und her verschiebt. Diese Aufteilung ist heute das Ergebnis selbständiger Entscheidungen und Tauschakte zahlreicher Privatpersonen, die lediglich an ihr eigenes Interesse und nicht an das der Gemeinschaft denken. Diese Sachlage könnte sich jedoch ändern. Der Boden könnte verstaatlicht und seinen verschiedenen Zwecken durch ein System von Maßnahmen einer großen Staatsbehörde oder eines anderen Organs des Gemeinwillens zugeteilt werden. So unwahrscheinlich ein solcher Umsturz auch sein mag, er ist durchaus denkbar. Undenkbar ist es dagegen, daß eine Staatsbehörde diese Aufgabe auch nur annähernd mit gleichem Erfolg wie das heutige System bewältigen könnte, es sei denn, daß sie fortfährt, das Kriterium entweder der Rente oder des Preises als ihr Hauptwerkzeug zu benutzen. Daß ein Grundstück in der einen Verwendung höhere Rente abwirft als in jeder anderen, ist kein absolut schlüssiger Beweis dafür, daß es am besten ist, es dem ersten Zweck zu widmen. Es ist aber ein sehr gutes Anzeichen dafür, und man müßte es gelten lassen, solange es nicht, wie es möglicherweise häufig der Fall ist, durch Erwägungen anderer Art handgreiflich widerlegt wird. Daß es für die Volkswirtschaft nicht nützlich wäre, Boden in der City von London für Kornbauzwecke zu verwenden, so erwünscht ein Wiederaufleben der heimischen Landwirtschaft für England auch sein mag, ist so einleuchtend, daß es den Anschein haben könnte, als hätte es mit der vorliegenden Frage nichts zu schaffen. Dies ist jedoch nur ein krasses Beispiel für die unvernünftige Verschwendung mit Naturschätzen, die langsam aber sicher eintreten würde, wenn man alle Renten- und Preisvorstellungen als kleinliche Pedanterien abtun, und den Boden nach unklaren, gefühlsmäßigen Gesichtspunkten aufteilen würde. Ist man damit einverstanden, daß die Bodenverteilung ein für allemal festgelegt und jedes Stück dauernd in seiner heutigen Verwendung erhalten wird, dann könnte man in der Tat von der Rente absehen, wie es primitive Gesellschaften vielfach tun. Das würde Stagnation und für ein industrielles Land Niedergang bedeuten. Wenn aber je

Veränderungen in Betracht kommen, so ist ein einfacher quantitativer Maßstab die einzige Rettung vor völligem Chaos. So wird man die Rente, ähnlich dem Zins, als Maßstab für jede leistungsfähige Gesellschaftsordnung unerläßlich finden, wenn sie auch nicht immer die Zahlung von Geldsummen an Private bedeuten sollte. Aus diesem Grunde werden die Gesetze der Rente, wie ich es am Anfang dieses Kapitels angedeutet habe, fundamentale Bedeutung besitzen auch über den Rahmen unserer heutigen Eigentums- und Pachtverhältnisse hinaus.

6. *Das Problem der realen Kosten.* Wir dürfen jedoch die erste Frage, die am Anfang unserer Analyse der Produktionselemente stand, nicht aus dem Auge verlieren. Die Rente, die ein Industrieller oder ein Landwirt für seinen Boden zu zahlen hat, rechnet er natürlich in seine Produktionskosten ein. Entsprechen aber diese Geldkosten des Einzelnen irgendwelchem realen Güteraufwand der Volkswirtschaft und messen sie ihn? Hier wollen wir uns zuallererst merken, daß wir, wenn wir nur von der Mannigfaltigkeit der Verwendungen, denen der Boden dient, absehen und annehmen könnten, daß alle Produktion Landwirtschaft und die Landwirtschaft eine einzige Produktionsart mit einem einzigen Produkt sei, wir dann behaupten könnten, die Rente gehöre überhaupt nicht zu den Grenzkosten. Denn als Grenzproduzent würde derjenige gelten, der auf einem Grenzboden arbeitet, wo es, wie wir gesehen haben, keine Nettorente gibt. Somit würde die Rente, die andere Produzenten zu bezahlen haben, lediglich den Charakter des Mehrgewinns haben, der überall dort erwächst, wo die tatsächlichen Kosten hinter den Grenzkosten zurückbleiben. Manche Denker haben sich zu solcher Stellungnahme verleiten lassen, nicht etwa aus dem Bedürfnis heraus, die Wirkungen des Großgrundbesitzes mit Pachtwirtschaft (landlordism) zu bemänteln, sondern weil sie dem uns geläufigen Sinn der Rente als eines reinen Überschusses (surplus) sehr gut entspricht, und ein Überschuß eben etwas von einem notwendigen Preisbestandteil Verschiedenes ist. Dies ist jedoch in einer Wirtschaftstheorie,

die von sich behauptet die Tatsachen zu beschreiben, offenbar nicht zulässig. Der Grenzboden erbringt, wie wir sahen, für viele Verwendungszwecke eine beträchtliche Rente; und diese Rente ist in dem einzelnen Produktionszweig zweifellos ein Teil der Grenzkosten und des naturgemäßen Produktenpreises. Nunmehr ist die Antwort auf unsere Frage leicht zu geben. So sehr sich der Boden in vieler Hinsicht von den anderen Produktionselementen unterscheidet, in der sehr wesentlichen Hinsicht ist er ihnen ähnlich, daß er, für einen Zweck verwendet, für andere Zwecke nicht verfügbar und mithin die Produktivkraft der Volkswirtschaft nach anderen Richtungen hin vermindert ist. Das sind die realen Kosten vom Standpunkt der Volkswirtschaft, die auf den Produkten einer jeden Industrie wegen des in Anspruch genommenen Bodens lasten; nicht wegen irgendwelcher menschlichen Arbeit oder Opfer, die für die Produktion des Bodens selbst erforderlich wäre, sondern wegen der Verkürzung der Naturschätze, die sonst für anderweitige produktive Verwendung zur Verfügung ständen. Das sind die realen Kosten, für die die Rente der Geldmaßstab ist, und zwar im großen ganzen ein zuverlässiger Maßstab an der Übergangsgrenze zwischen zwei Verwendungsarten. Ein etwas merkwürdiger Gebrauch des Wortes Kosten, so mag es vielleicht scheinen, ein Gebrauch, der mit unserem instinktiven Sinn dafür, was reale Kosten sein sollten, nicht ganz übereinstimmt. Aber es kann sich vielleicht noch herausstellen, daß die realen Kosten, die durch Löhne und Profite dargestellt werden, sich nicht so sehr davon unterscheiden, und wir lassen es am besten hiermit bewenden, bis wir die Natur dieser anderen Kosten untersucht haben.

7. *Rente und Verkaufspreis.* In diesem Kapitel haben wir in der Hauptsache mehr von der Rente als vom Bodenpreis gesprochen: die Beziehung zwischen diesen beiden ist ziemlich offenkundig und wohl bekannt, aber wir wollen das Kapitel nicht schließen, ohne kurz darauf hinzuweisen. Für den Preis eines Grundstückes gelten alle die Erwägungen, von denen seine Rente abhängt, er ist jedoch auch von

einem anderen Faktor beeinflusst, der auf die Rente gar keinen Einfluß hat. Dieser Faktor ist der Zinsfuß. Je höher der Zinsfuß, um so höher der Ertrag, den man durch den Kauf mündelsicherer Anlagewerte erlangen kann, um so niedriger wird der Preis sein, den man für ein Grundstück mit gegebener Rente zahlen wird. Genauer können wir diesen Zusammenhang durch die Formel ausdrücken:

$$\text{Preis} = \frac{\text{Rente} \times 100}{\text{Zinsfuß}}, \text{ wenn wir auch bei der praktischen}$$

Anwendung dieser Formel vorsichtig sein müssen, um möglichen Abweichungen der nominellen von der wirklichen Rente und ähnlichen Komplikationen Rechnung zu tragen. Auf diese Weise wird der Preis, wohlgemerkt, von der Rente abgeleitet und nicht die Rente vom Preis¹⁾. Logischerweise ist also Rente die einfachere, Preis die zusammengesetzte Sache. Es empfiehlt sich daher, an erster Stelle die Gesetze der Rente zu analysieren, selbst wenn wir in einem Lande leben, wo die Praxis, Boden gegen jährliche Rente zu verpachten, weniger verbreitet ist wie in Großbritannien, selbst dann, wenn es aus irgendeinem Grunde der Bodenpreis ist, mit dem wir es praktisch zu tun haben. Das Preisproblem enthält also zwei getrennte Elemente, mit denen man nicht leicht fertig wird, wenn sie zusammengeworfen sind. Denn das Zinsproblem stellt an sich einen wichtigen Zweig der ökonomischen Theorie dar, der ein besonderes Kapitel für sich erfordert.

Siebentes Kapitel.

Risiko und Unternehmen.

1. Profit und Unternehmerlohn. Der Gewinn einer Unternehmung, wie er gewöhnlich entweder für die Einkommen-

¹⁾ Darin unterscheidet sich die Bodenrente von der jeder anderen Sache, etwa von Häusern. Denn der Preis eines Hauses ist weitgehend durch die Kosten des Neubaus von Häusern bestimmt und muß auf die Dauer diesen eng entsprechen. Derselbe Zusammenhang gilt zwar zwischen Rente, Preis und Zinsfuß; aber diese Rente wird durch Veränderungen des Zinsfußes beeinflusst sein wegen der Rückwirkungen solcher Veränderungen auf das Angebot an Häusern.

steuer oder für die Bilanz, ausgerechnet wird, umfaßt mehrere Elemente, die grundverschieden sind. Die relative Bedeutung dieser verschiedenen Elemente ist von einer Unternehmungsform zur anderen sehr verschieden. In dem Gewinn einer Einzelunternehmung kann z. B. die Entlohnung für die Arbeit der Geschäftsleitung enthalten sein, die bei einer Aktiengesellschaft meistens durch Gehälter oder Direktorentantiemen bezahlt wird. Landwirte, kleine Geschäftsleute und die Teilhaber einer privaten Firma erwarten von ihren Profiten nicht bloß eine Verzinsung ihres Kapitals, sondern auch den Lohn für ihre eigene Arbeit. Unternehmerlöhne (Earnings of Management), wie sie gewöhnlich genannt werden (obwohl sie oft andere, bescheidenere Arbeit entgelten), bilden somit häufig einen Bestandteil des Gewinnes.

2. *Das Entgelt für das Risiko.* Es gibt einen anderen, wichtigeren Bestandteil, bezüglich dessen die uns geläufigen Vorstellungen meist so unklar sind, daß es gut sein wird, dieses Kapitel ihrer Nachprüfung zu widmen. Das ist das Entgelt für Risiken oder genauer das für Risikoübernahme. Jedes Geschäft birgt Risiken in sich, wie das ganze Leben solche in sich birgt. Dafür sind die Launen der Natur und die Launen der Menschen gleicherweise verantwortlich. Der Landwirt ist der Zerstörung seiner Ernte durch Dürre oder durch Überschwemmung ausgesetzt; die Kohle oder das Gold, für deren Ausbeutung man vielleicht großzügige Bergwerksanlagen errichtet hat, können plötzlich und unverhofft zu Ende gehen. Man hat sein Geld in Rollschuhbahnen stecken, und es stellt sich heraus, daß Kinos die Mode beim wankelmütigen Publikum geworden sind; manchmal schwindet der „Markt“ aus Gründen, die dunkel bleiben, jedoch mit Folgen, die schmerzhaft einleuchten. Während aber Risiko in irgendeinem Maße stets vorhanden ist, schwankt sein Ausmaß ungeheuer. Es ist nun ohne weiteres klar, daß in einer außerordentlich riskanten Produktion, wo große Wahrscheinlichkeit besteht, daß das investierte Kapital überhaupt keinen Ertrag bringen wird, die Gewinne der erfolgreichen Unternehmungen den Zinsfuß mündelsicherer Wert-

papiere voraussichtlich übersteigen werden. Wie hoch dürfte sich jedoch dieser Überschuß stellen? Ist die Risikoübernahme entgolten, wenn es irgendeinen und sei es noch so kleinen Überschuß gibt? Oder wird es genügen, wenn sich die Gewinne und Verluste im Durchschnitt des ganzen Produktionszweiges zu einem angemessenen Zinssatz ausgleichen? Um die Sache scharf durchdenken zu können, wollen wir für einen Augenblick annehmen, wir könnten genau messen, wie die Chancen stehen.

Nehmen wir also an, daß in einer Unternehmung genau die gleiche Chance für den Erfolg auf der einen und den Mißerfolg auf der anderen Seite bestünde, wobei Mißerfolg den vollständigen Verlust des ganzen investierten Kapitals bedeutet. Nehmen wir ferner an, 6% seien zur Zeit eine angemessene Verzinsung einer vollständig sicheren Anlage. Wie groß ist der Ertrag, der von der riskanten Unternehmung, falls sie gelingt, erwartet werden muß, damit sie überhaupt unternommen wird? Der Leser wird geneigt sein zu antworten, 12%. 12% würden aber nicht genügen. Gleiche Chancen für 12% oder nichts bedeuten, verglichen mit sicheren 6%, keineswegs, daß im ersten Fall das Risiko mit dem Betrage von 6% bezahlt ist. Sie bedeuten, daß es überhaupt nicht bezahlt ist. In beiden Fällen beträgt das, was der Mathematiker Wahrscheinlichkeit (expectation) nennen würde, 6%. Die Chancen stehen sich ganz gleich; auf die Dauer, im Durchschnitt einer großen Zahl von Fällen, müßte es, wenn das Gesetz der großen Zahl sich auswirkt, wie wir annehmen, daß es geschieht, genau so viel Kapitalanlagen von der einen Art wie von der anderen geben. Nun werden aber riskante Geschäfte unter solchen Umständen in der Regel nicht unternommen; Kapitalisten (investors) und Unternehmer werden kein Risiko eingehen mit genau gleichen Chancen; sie müssen sie zu ihren Gunsten haben oder zu haben glauben.

3. *Hazardspiel und Versicherung.* Damit soll keineswegs die Anziehungskraft, mit der die Spieleidenschaft auf viele, wenn nicht die meisten von uns wirkt, ignoriert sein. Die Freude am Glücksspiel wurzelt in der Tat so tief und ist so

verbreitet, daß es verkehrt wäre, sie in diesem Zusammenhang außer acht zu lassen. Es ist ohne weiteres klar, daß an Plätzen wie Monte Carlo die Menschen darauf gefaßt sind, die Chancen gegen sich zu haben, scheinbar für das bloße Vergnügen und die Freude an Risiken. Und obwohl das Spiel in Monte Carlo für die meisten Leute lediglich ein Ferienvergnügen bedeutet, wäre es ganz falsch zu glauben, daß das, was sie dort anzieht, sie in Geschäftsangelegenheiten nicht anziehen würde. Was ist denn eigentlich das Geheimnis der Anziehungskraft Monte Carlos? Es ist die große Anziehungskraft einer kleinen Chance auf großen Gewinn, verglichen mit der abschreckenden Kraft der großen gleichzeitigen Chance eines kleinen Verlustes. Man wird bereitwillig 1 £ für eine Chance auf 1:100 zahlen, um nicht mehr als allenfalls 80 £ oder 90 £ gewinnen zu können. Und das bewährt sich höchstwahrscheinlich auch im Geschäftsleben. Nehmen wir z. B. an, die Gründer einer neuen Unternehmung stünden der Chance von 1:50 auf einen jährlichen Gewinn von 50% vom Kapital mit gleichzeitig 49 Chancen von 50 auf einen Gewinn von 5% gegenüber, so könnte sich eine solche Aussicht wohl anziehungskräftiger erweisen als ein sicherer Ertrag von 6%, obwohl die Gewinnwahrscheinlichkeit im ersten Falle streng genommen kleiner wäre. Die Risiken kaufmännischer Unternehmungen sind jedoch nicht häufig von dieser Art. Sie entsprechen üblicherweise dem entgegengesetzten Typus von großer Chance auf relativ geringen Gewinn gegenüber einer kleinen Chance auf ernstem Verlust oder völligen Mißerfolg. Und es wird für nahezu jeden die Möglichkeit eines großen Verlustes viel abschreckender wirken (genau so wie die Möglichkeit eines großen Gewinns anziehender wirken mag), als es ihrem streng statistisch errechneten Wert entspricht.

Die Wahrheit dieser Behauptung wird durch eindrucksvollere Einrichtungen als Monte Carlo erwiesen — durch die Versicherungsgesellschaften, die im modernen Wirtschaftsleben eine so große Rolle spielen. Jahraus, jahrein und in stets wachsendem Maße zahlen Privatpersonen und kaufmännische Unternehmungen Geldbeträge, die in ihrer

Gesamtheit Riesensummen ausmachen, als Prämien, um sich gegen Verluste durch Feuerschaden, Schiffbruch, Einbruch, Tod, Erbschaftssteuer zu versichern, gegen alle Risiken, die durch Versicherungsgesellschaften gedeckt werden. Nun betreiben Versicherungsgesellschaften ihr Geschäft, wie man zu sagen pflegt, nicht zum Privatvergnügen. Sie finden das Geschäft gewinnbringend und zahlen ihren Aktionären gute Dividenden. Außerdem tragen sie große Ausgaben für Bureaus, für Angestelltenstab, Agenten und ähnliches. Alle diese Ausgaben müssen aus den Prämien, die sie erhalten, gedeckt werden; somit ist es klar, daß die Prämien die Wahrscheinlichkeit der versicherten Risiken weit übersteigen. Die Chancen sind stark zugunsten der Versicherungsgesellschaften, darüber kann selbst der Naivste nicht den leisesten Zweifel hegen. Dennoch fahren wir als Privatpersonen wie als Geschäftsleute fort uns zu versichern und sind so weit davon entfernt, uns dieser Handlungsweise als einer schwächlichen und willenslosen Torheit, der zu widerstehen wir irgendwie unfähig sind, zu schämen, daß wir uns ihrer rühmen im Brustton selbstbewußten Stolzes. Wir predigen unseren Nachbarn Versicherung als das A und O der Selbsterhaltungspflicht, und wenn wir je im geringsten Unbehagen empfinden, so aus Besorgnis, wir könnten je in der Praxis daran vergessen haben, was wir in der Theorie predigen.

Der Sinn dieses Verhaltens kann kaum mißdeutet werden. Mag unsere Psychologie wie immer beschaffen sein, mag unsere Lust an Wagnissen noch so tief wurzelnd und unbeherrschbar, der Spielraum, den die Gleichförmigkeit des modernen Lebens für abenteuerliche Impulse gewährt, noch so unzulänglich sein: die meisten von uns sind ängstlich bedacht, das Risiko großer finanziellen Verluste zu vermeiden. Wir sind sehr froh, jemanden zu finden, der es von unseren Schultern nimmt; so froh, daß wir bereit sind, ihn für diesen Dienst zu bezahlen, eine Summe zu zahlen, die nicht nur den statistisch errechneten Gegenwert des Risikos deckt, sondern wesentlich mehr darüber hinaus. In dieser Hinsicht verhalten wir uns ganz rationell. Unser

Verhalten wird durch das Gesetz vom abnehmenden Nutzen des Geldes gerechtfertigt, das am Schluß des dritten Kapitels besprochen wurde. Es wäre z. B. offenkundig verkehrt, an die Stelle eines sicheren Einkommens von 500 £ pro Jahr die gleichen Chancen auf 1000 £ oder auf nichts zu setzen, da der Nutzen von 1000 £ für uns nicht zweimal so groß ist als der von 500 £.

Die Mehrzahl der Geschäftsrisiken ist nicht von der Art, gegen die man sich versichern könnte. Versicherungsgesellschaften beschränken sich im wesentlichen auf Risiken, die mehr von sogenannten objektiven als von subjektiven Chancen abhängen, d. h. Risiken, bezüglich derer detaillierte Tatsachenkenntnis über den individuellen Fall von relativ geringer Bedeutung ist. Solche Kenntnis ist jedoch von der allergrößten Wichtigkeit bei gewöhnlichen Geschäftsrisiken. Wenn z. B. eine neue Unternehmung gegründet werden soll, dann sind die speziellen Kenntnisse und Erfahrungen, die ihre Gründer besitzen, entscheidend für die Abschätzung des eingegangenen Risikos. Ein Außenstehender ohne Spezialkenntnisse müßte das Risiko naturgemäß weit höher einschätzen, wenn man sich auf Grund seiner Kenntnisse ein rationelles Urteil zu bilden hätte. Das Risiko wäre für ihn in der Tat zu groß, und man kann es sich als eine gesunde Maxime merken, daß die Leute äußerst unvorsichtig sind, die ihr Geld in riskanten Unternehmungen, von denen sie sehr wenig verstehen, anlegen. Dieser subjektive Charakter des Unternehmungsrisikos hat eine Bedeutung, auf die wir noch zurückkommen müssen.

Wenn aber auch die meisten Geschäftsrisiken keine Angelegenheit von Prämien und Policen sind und sein können: das Prinzip, das durch die Praxis der Versicherung illustriert wird, gilt für sie nichtsdestoweniger. Auf Grund ihrer Kenntnisse und ihrer Erfahrung müssen die Gründer (promoters) einer neuen Unternehmung Mißerfolgs- und Erfolgchancen abwägen, wenn sie es auch nicht mit den exakten Methoden einer Versicherungsstatistik tun werden. Ihre Erwartung wird dahin gehen, daß jedweder Chance ersten Verlustes solche Chancen außerordentlichen Gewinns gegen-

überstehen sollen, als erforderlich sind um die Wahrscheinlichkeit eines Gewinns über die normale Verzinsung sicherer Anlagen hinaus zu ergeben. Je riskanter das Projekt zu sein scheint, um so größer muß im allgemeinen die Wahrscheinlichkeit des Gewinns sein, die erforderlich ist, um die Leute zu dem Unternehmen anzureizen.

Wenn wir annehmen, daß Geschäftsleute vernünftig kalkulieren, so folgt daraus, daß die durchschnittlichen Gewinne eines jeden Produktionszweiges im Laufe einer längeren Periode von Jahren und nach Abzug der Verluste derjenigen Unternehmungen, die ganz verschwinden, wahrscheinlich um so höher sein werden, je riskanter der Produktionszweig ist. Dieses Resultat wird sich freilich nicht in jedem Falle einstellen. Selbst wenn die Berechnungen vernünftig sind, können sie durch die Ereignisse über den Haufen geworfen werden. Obendrein können Geschäftsleute an Hand der Kenntnisse, die sie besitzen, falsch kalkulieren. Vorausgesetzt aber, daß ihr Urteil nach keiner Richtung hin von vorgefaßten Meinungen beherrscht wird, daß es also nicht allgemein und ungerechtfertigterweise optimistisch ist, dann müssen wir und jedenfalls müssen sie in einem riskanten Produktionszweig übernormale Gewinne erwarten.

Diese Schlußfolgerung ist wichtig. Nur zu viele Leute, die bereit sind, sie bei ausdrücklicher Formulierung zuzugeben und sogar als langweiligen Gemeinplatz abzuschütteln, neigen dazu, sie zu übersehen, wenn sich Gelegenheit für die Anwendung bietet. Z. B. ist die große Bedeutung einer tüchtigen Leitung für jede Produktion allgemein anerkannt und infolgedessen auch, daß es sich empfiehlt, dem leitenden Stab entsprechende Gehälter zu zahlen. Die Wichtigkeit, die Versorgung mit Kapital sicherzustellen, ist weit und breit anerkannt, und die praktische Notwendigkeit, eine angemessene Zinsrate zu zahlen, ist somit, wenn auch widerstrebend, zugegeben. Die sogenannten residualen oder zusätzlichen Gewinne (residuary profits) jedoch, die heute den Besitzern einer Unternehmung zufließen, werden von mancher Seite in einer oberflächlichen Weise

angegriffen, bei der das allgegenwärtige Risikoelement ganz übersehen zu sein scheint. Die Leute tun so, als ob man die Profite in jeder Industrie genau auf irgendeinen einheitlichen Prozentsatz des verwendeten Kapitals limitieren könnte, ohne sich klar zu machen, ob es auch erlaubt sein soll, in guten Jahren die Verluste, die in schlechten erwachsen, einzuholen. Die Wirkung eines solch rohen Eingriffes in unser heutiges Produktionssystem könnte nur die sein, Unternehmungen von außergewöhnlich riskanter Art lahmzulegen, die heute ohnehin, weit entfernt davon in Übermaß betrieben zu werden, ohnehin wohl viel seltener sind, als es vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus erwünscht sein dürfte. Wie die Festsetzung eines niedrigen Höchstpreises für eine Ware, würde er das Zurückhalten und Verschwinden des Angebots zur Folge haben.

4. *Das Risiko bei großbetrieblicher Organisation.* Während dies für das gegenwärtige Wirtschaftssystem zutrifft, ist die Frage der Erwägung wert, ob es sich um eine Naturnotwendigkeit handelt, ob z. B. in einem sozialistischen Weltgemeinwesen der Risikofaktor eine so wichtige Rolle spielen müßte, wie er es in unserem Geschäftsleben tut. Diese Frage kann nicht ganz so einfach beantwortet werden; gegensätzliche Erwägungen stellen sich ein, zwischen denen es nicht leicht ist, die Wage zu halten. Auf der einen Seite haben, dem Gesetz der großen Zahl entsprechend, Gewinne und Verluste die Tendenz, sich im Laufe einer langen Reihe von Transaktionen auszugleichen, wenn vernünftig gerechnet wurde. So gehen Versicherungsgesellschaften, während sie den Policeninhabern schwere Risiken abnehmen, selbst nur relativ geringe Risiken ein; sie können die Gesamtbeträge, die von ihnen angefordert werden könnten, innerhalb enger Irrtumsgrenzen vorausberechnen. Ähnlich könnte es den Anschein haben, als ob jede Erweiterung der Unternehmungsgröße einer automatischen Versicherung und daraus folgenden Risikoersparnis zugute kommen würde; und wenn also alle Unternehmungen unter einheitlicher finanzieller Leitung zusammengefaßt wären, dann würden sich Gewinne und Verluste in so weitem Um-

fang ausgleichen, daß ein dann noch verbleibendes Risiko nahezu belanglos wäre.

Das könnte in der Tat der Fall sein, wenn Unternehmungsrisiken lediglich von jener objektiven Art wären, für die sich die Versicherungsgesellschaften interessieren; denn dann könnten wir annehmen, daß die Chancen für Erfolg oder Mißerfolg rationell berechnet sein würden. In Wirklichkeit müssen jedoch die meisten Unternehmungsrisiken, da sie nicht von dieser Art sind, rein subjektiv abgeschätzt werden, und sind dem menschlichen Irrtum ausgesetzt. Und nun müssen wir dem Gesetz der großen Zahl unter einem neuen Gesichtspunkt Rechnung tragen, der den Gedankengang in andere Bahnen lenkt. Wenn eine Industrie eine große Zahl selbständiger Unternehmungen umfaßt und die Entscheidungen dementsprechend durch zahlreiche Personen getroffen werden, die unabhängig voneinander handeln, so werden sich die Rechenfehler innerhalb gewisser Grenzen wechselseitig ausgleichen. Der übermäßige Optimismus des einen Unternehmers wird balanciert durch den übermäßigen Pessimismus des anderen, und wenn es keine vorgefaßten Meinungen nach irgendeiner Richtung gibt, so werden die Irrtümer der Einzelnen die Ergebnisse für die Industrie als Ganzes nicht beeinflussen. Wo jedoch die wirksamen Entscheidungen von sehr wenigen Personen getroffen werden, da sind die Chancen für das Überwiegen des Irrtums nach der einen Richtung weit größer. Die Risiken, die durch den subjektiven Charakter des Urteils bedingt sind, werden folglich eher wachsende Tendenz haben.

Diese Wahrheit kann durch eine wohlbekanntere Erscheinung belegt werden. Klugen Leuten ist es bekannt, daß die Spekulationsrisiken auf einem einzelnen Warenmarkt oder einer Effektenbörse mehr als proportional zu dem Ausmaß der Geschäfte wachsen. Der Mann, der als Haussier (bull) in kleinem Maßstab ansetzt, wird durch seine Käufe den Preis nicht gegen sich in die Höhe treiben, und wenn er später einsieht, daß seine Meinung falsch war, dann kann er jederzeit seine Verluste liquidieren und die Ware ohne viel Schwierigkeit loswerden. Ein Haussier in

großem Stil dagegen kann seine Einkäufe nicht ausführen, es sei denn zu einem Preis, der infolge seiner eigenen Aktion gestiegen ist, und er kann nicht darauf rechnen, sich zum Marktpreis oder annähernd so abdecken (unload) zu können, wenn er es tun wollte. Wenn er sich also verrechnet, so kann er sich nicht vor ernstem Verlust retten, wie der kleinere Mann es durch rechtzeitige Aufdeckung seines Irrtums tun kann. Seine Schwierigkeiten erwachsen aus der elementaren Tatsache, daß seine Berechnungen zu große Wirkungen haben, als daß sie durch abweichende und häufig entgegengesetzte Kalkulationen anderer Leute ausgeglichen werden könnten.

Auf die Frage, ob ein Wachstum in der Größe der Unternehmungseinheit das Risiko voraussichtlich vermindern wird, gibt also das Gesetz der großen Zahl zwei Antworten. Die Risiken, die der reinen, objektiven Chance zuzuschreiben sind, dürften eher, diejenigen wegen Fehlspekulation weniger wahrscheinlich auszuschalten sein. Es wäre verkehrt, auf solcher Grundlage zu behaupten, daß ein System des nationalen oder Weltsozialismus als Ergebnis eine Risikoersparnis zeitigen würde.

5. *Der Unternehmer.* Es bleibt aber noch eine Seite des Problems übrig, die vielleicht wichtiger ist als die eben besprochene. Würde man sich den Risiken gegenüber in einem anderen Gesellschaftssystem oder einer anderen Industrieorganisation rationeller oder weniger rationell verhalten? Bei dieser Frage sind die Methoden exakter Analyse nicht am Platze, wir können aber einiges aus dem eindrucksvollen Zeugnis der Tradition lernen. Es ist bei Geschäftsleuten zum Axiom geworden, daß Regierungen risikofreie und schematisch laufende Geschäftsarten wie den Postbetrieb mehr oder weniger richtig leiten können, während der Erfolg bei Unternehmungen, in denen das Risikoelement groß ist, zweifelhafter wäre. Da ist, sagt man, in der Vergangenheit alles der Unternehmertätigkeit einzelner Persönlichkeiten (denn nicht einmal Aktiengesellschaften sind als Pioniere bemerkenswert gewesen) zu verdanken, die ihr Vermögen nach eigenem freien Ermessen riskiert haben.

Diese Behauptung, wollten wir sie noch so sehr einschränken, enthält zweifellos ein gutes Teil Wahrheit, und die Erklärung ist nicht schwer zu finden. Die mutig-bedächtige Risikoübernahme in Unternehmungen, die erst versucht werden müssen, erfordert besondere Verhältnisse und spezifische Eigenschaften. Zunächst ist es nötig, die erfolgversprechende, wenn auch riskante Gelegenheit zu sehen, und das erfordert häufig eine Phantasiebegabung von gewiß nicht gewöhnlichem Ausmaß. Dann muß die Gelegenheit mit Einsicht und erfahrener Sachkenntnis untersucht und mit Hilfe von Gedankenprozessen abgeschätzt werden, die ebensosehr intuitiver als intellektueller Art sind. Die Gründe für oder gegen die Übernahme eines bestimmten Unternehmungsrisikos sind selten so beschaffen, daß sie, selbst wenn sie einleuchten, in arithmetischen Größen oder auch nur in klaren Argumenten rein logischen Charakters dargelegt werden könnten. Die geheimnisvolle Fähigkeit, selbständig urteilen zu können, tritt in Erscheinung, und aus geistigen Prozessen, die der Analyse spotten, entspringt letztlich die Überzeugung und der Wille zum Handeln. Aber gerade hierin pflegen Regierungsbehörden leicht zu versagen. Hier hat der einzelne, der niemanden außer sich selbst zu befragen braucht, einen Vorsprung vor jeder Art Organisation, in der die Entscheidungen durch Debatten und Kompromisse innerhalb einer heterogen zusammengesetzten Versammlung getroffen werden. Deshalb pflegen wir die Übernahme außerordentlicher Risiken als das spezifische Feld individueller Unternehmertätigkeit anzusehen. Wahrscheinlich nehmen die Mängel korporativer Organisation nach und nach ab, und es ist eine interessante Frage, wie weit es möglich sein dürfte, dieselben in Zukunft ganz auszuschalten.

Indessen haben die obigen Erwägungen wichtige Konsequenzen im Hinblick auf die Gewinne, die in riskanten Unternehmungen häufig erlangt werden können. Die Zahl der Persönlichkeiten, die in der Lage sind, Geschäftsgelegenheiten zu sehen und mit einiger Sicherheit die Chancen des Erfolgs und Mißerfolgs abzuschätzen, ist sehr beschränkt. Sie müssen nicht bloß spezifische Kenntnisse, Geschicklich-

keit, Phantasiebegabung, Vertrauen zu ihrem eigenen Urteil und die Fähigkeit besitzen, auf Grund desselben handeln zu können; sie müssen auch beträchtliche finanzielle Hilfsquellen zu ihrer Verfügung haben. Die Vereinigung aller dieser Vorzüge stellt ein Zusammentreffen von Umständen dar, das gewiß selten ist. Die wenigen Glücklichen, die sie in der Hand haben, sind somit im allgemeinen in der Lage, für ihre Leistungen in der Form von Profiten einen hohen Preis herauszuholen, einen Preis, der nicht nur das eigentliche Entgelt des Risikotragens und die notwendige Besoldung für ihre eigenen Dienstleistungen, sondern auch eine anständige Bezahlung für die eben angedeuteten, besonderen inneren und äußeren Qualitäten umfaßt. Ferner schwanken die Gewinne von einer Produktionsart zur anderen, nicht nur dem realen Risiko entsprechend, das mit ihnen verbunden ist, sondern auch, je nachdem das Angebot an spezifischen Kenntnissen usw. selten oder reichlich ist.

Es ist nach diesen Überlegungen nicht schwer, die großen Vermögen zu erklären, die unternehmende Geschäftsleute häufig ansammeln können. Sie werfen auch manches (sehr wünschenswerte) Licht auf die Funktionen, die diese Persönlichkeiten erfüllen. Sie besorgen zu einem großen Umfang die Arbeit der Leitung; sie bringen das Kapital wohl zu einem recht beträchtlichen Teil bei; das Tragen des Unternehmungsrisikos ist aber vielleicht ihre bezeichnendste Funktion. Die Vereinigung dieser Funktionen unterscheidet sie als einen wesentlich verschiedenen Typus von dem entlohnten Direktor, der seine Ersparnisse in Kautschuk oder in Rohöl anlegt. In vielen Sprachen gibt es einen spezifischen Namen für den Mann, der alle diese drei Funktionen vereinigt; im Französischen wird er *entrepreneur* genannt, im Deutschen *Unternehmer*, während man im Englischen kein ganz entsprechendes Wort besitzt. Das Wort *Kapitalist* wird nicht selten als Ersatz gebraucht, ist jedoch eine Quelle vieler Konfusion. Denn das Wort wird auch, und zwar treffender, angewendet, um alle Kapitalbesitzer (*investors*), mögen sie aktive Geschäftsleute sein oder nicht, zu bezeichnen.

6. *Risikoübernahme und Herrschaft.* Es gibt hier aber eine andere Konfusion von größerer Wichtigkeit. Gewöhnlich betrachten wir es als ein wesentliches Merkmal unseres heutigen kapitalistischen Systems, daß die Macht (control) über die Industrie in den Händen derjenigen ruht, die das Kapital hergeben. Als allgemeine Behauptung ist das gewiß nicht unrichtig. Es verdeckt jedoch den springenden Punkt. Strenggenommen ist die Macht an die Risikoübernahme gebunden. Das bloße Herleihen von Geld bringt noch keine Berechtigung zur Herrschaft mit sich. Regierungen und Gemeinden gewähren den Zeichnern ihrer Anleihen keine solche Berechtigung; auch eine Gesellschaft tut das ihren Obligationären gegenüber nicht. Die Macht der Aktionäre beruht letztlich auf der Tatsache, daß sie die finanziellen Risiken der Unternehmung tragen. Das ist keineswegs eine Sache der bloßen rechtlichen Form. Es ist nicht selten, daß sich an gewöhnliche Aktien ein höheres Stimmrecht knüpft als an Vorzugsaktien entsprechenden Wertes. Das Prinzip, das durch solche Einrichtung zum Ausdruck gebracht werden soll, ist klar: die Herrschaft soll demjenigen zustehen, der das Risiko trägt. Dieses Prinzip ist es vor allem und weniger das eigensinnige Pochen auf Eigentumsrechte, womit es die Verfechter der Bewegung für worker's control (Anteil der Arbeiter an der Leitung) und ähnlicher Bewegungen zu tun bekamen. Auf dieser selben Grundlage werden sie ihre eigene Stellung zu verteidigen haben (wie sie es wohl auch tun können).

7. *Die Bestandteile des Unternehmergewinns.* Wir wollen dieses Kapitel schließen, indem wir die Wege für das nächste ebnen. Unternehmerlöhne, Bezahlung für Risikoübernahme und für spezifische Kenntnisse und Vorzüge, die damit verbunden sind, sind Bestandteile des Rohgewinns der Unternehmung. Das Hauptelement, das übrig bleibt, ist der Kapitalzins. Häufig freilich ist es nicht das einzige. Wie wir im vorigen Kapitel sahen, kann es sein, daß ein Grundbesitzer vom Landwirt nicht die Bezahlung der vollen Nettorente für sein Gut verlangt; und dieser kann folglich einen übernormalen Gewinn erzielen,

über das gewöhnliche Entgelt für seine eigenen Leistungen, seine eigenen Kapitalauslagen und die Risiken hinaus, denen er notgedrungen ausgesetzt ist. In solchem Falle ist der Landwirt in Wirklichkeit, wie wir es schon angedeutet haben, der Empfänger eines Teiles der reinen Bodenrente; und ein Rentenelement tritt dementsprechend in seinen Rohgewinn ein. Profite können ferner ein Surplus-Element einbegreifen, das auf die verschiedenste Art entstehen kann. Eine Unternehmung kann irgendwelche ausgesprochenen Vorzüge besitzen, die den Konkurrenten nicht zugänglich sind; und sie kann dementsprechend hohe Gewinne erzielen. Man kann z. B., wenn man will, die hohen Geldgewinne, die, wie es im IV. Kapitel angedeutet wurde, den Eigentümern von Vorkriegsfabriken in Zukunft voraussichtlich zufließen werden, als einen zusätzlichen Gewinn dieser Art (*Quasirente*) ansehen. Während aber, wie dieses Beispiel zeigt, die Tatsache der zusätzlichen Gewinne sehr große Bedeutung erlangt, wenn wir die Güterverteilung untersuchen wollen, braucht sie uns hier nicht aufzuhalten. Denn das zusätzliche Element erwächst nur, soweit die Kosten einer Unternehmung niedriger sind als die Grenzkosten; und es sind die Grenzkosten, die wir uns jetzt aus guten Gründen zu analysieren bemühen. Die Grenzkosten müssen einen normalen Gewinn einbegreifen, d. h. einen Gewinn, der den Unternehmerlohn, das Entgelt für Risiko und Wagnis und den Zins auf das Kapital deckt, aber auch nichts mehr. Es ist also dieses letzte Element, der Zins, zu untersuchen.

Achtes Kapitel.

Das Kapital.

1. *Ein Hinweis auf Marx.* Zins ist einfach der für die Nutzung des Kapitals bezahlte Preis. Was ist aber Kapital, und worin besteht seine Nutzung? Welches Anrecht hat es darauf, als ein selbständiger Produktionsfaktor angesehen zu werden? Unsere enge Vertrautheit mit dem Ausdruck, unsere Gewohnheit, ihn mit der weitherzigen Laxheit des Alltagslebens zu gebrauchen, ist ein Hindernis auf dem

Wege zur Gedankenklarheit, die hier nottut. Den meisten von uns ist es zur Genüge bekannt, daß Kapital, mögen wir es auch in Geldsummen berechnen, ebenso wie unser Einkommen in realen Gütern besteht, in Fabriken, Maschinerie, Materialien und ähnlichem. Es ist ganz offenkundig, daß diese Dinge für die Produktion nützlich, ja unentbehrlich sind; was ist also natürlicher, als daß für Kapital ein Preis gezahlt wird? Es scheint beinahe, als ob wir ohne weiteres zur Untersuchung der Kräfte, die die Höhe dieses Preises bestimmen, übergehen könnten.

Diese Darstellung bringt jedoch den Kernpunkt nicht zum Vorschein, wie es ein kurzer Hinweis auf eine sehr berühmte Kontroverse zeigen wird. Einige geistvolle Schriftsteller des vorigen Jahrhunderts, von denen Karl Marx der bedeutendste war, haben den Beweis unternommen, daß in unserer modernen Gesellschaft die Arbeiter ausgebeutet und des vollen Ertrags ihrer Arbeit beraubt werden, und zwar im vollen Umfang des Gewinns, der dem Kapital zufließt. Die Argumentation war im einzelnen äußerst verwickelt; in der Hauptsache läuft sie auf folgendes hinaus: Fabriken und Maschinerie, die für die Produktion zugegebenermaßen wesentlich sind, sind selbst in ganz der gleichen Weise produziert worden wie Konsumgüter. Sie wurden mittels Arbeit produziert und mit Hilfe der Natur und wiederum, wenn man will, mit Hilfe von Kapital in der Form von weiteren Fabriken, Maschinerie usw. Diese weiteren Kapitalgüter können jedoch ihrerseits wieder als Produkte aus Arbeit, Natur und Kapital angesehen werden: und wir können so fortfahren, bis es den Anschein hat, als ob das Kapitalelement in letzter Analyse verschwinden müßte, als ob Arbeit und Natur allein die letzten Produktionsfaktoren wären und der Kapitalgewinn nichts mehr darstellen würde, als Machtanwendung des Ausbeuters. In der einen oder anderen Form beherrscht dieses Argument noch immer die Gemüter eines großen Teiles der Gegner der bestehenden Gesellschaftsordnung.

Wenn wir mit diesen Ideen fertig werden, wenn wir, was vielleicht noch wichtiger ist, das wahre Wesen des Kapitals

verstehen sollen, so können wir uns nicht damit begnügen, zu sagen, daß es aus Fabriken und Maschinerie besteht und daß diese für den Arbeiter unentbehrlich sind. Ganz ebenso wie es sich lohnte, von den Geldausdrücken, in denen wir uns das Kapital gewöhnlich denken, zu den realen Gütern zu kommen, so müssen wir jetzt von den realen Gütern zu etwas anderem kommen. Aufzudecken, was dieses andere ist, dazu mag das erste Kapitel bereits einiges beigetragen haben.

2. *Das Warten während der Produktion.* Zwischen Produktion und Konsumtion liegt eine Zeitspanne. Alle produktiven Vorgänge brauchen Zeit zu ihrer Vollendung. Der Landwirt muß Monate vorher den Boden pflügen und den Samen säen, bevor er die Ernte hereinbringen kann, die ihn für seine Mühe entlohnen wird. In der Zwischenzeit muß er leben, und um leben zu können, muß er konsumieren. Verwendet er Arbeiter, so muß er ihnen Löhne zahlen, damit auch sie leben und konsumieren können. Für beide Zwecke braucht er Kaufkraft, die Verfügungsmacht über reale Güter bedeutet; und wenn er aus eigenem nicht genügend Kaufkraft besitzt, so muß er von sonst jemandem borgen. In jedem Fall genügt es nicht, daß der Landwirt und seine Arbeiter arbeiten; es ist nicht weniger wichtig, daß irgend jemand wartet. Bis der Landwirt sein Getreide verkauft hat, muß er sowohl auf die Entlohnung seiner eigenen Arbeit als auch auf die Erstattung der Löhne warten, die er in der Zwischenzeit seinen Arbeitern vorstreckt. Oder wenn es ihm nicht möglich ist zu warten und er in Vorwegnahme der Ernte borgt, so muß der Darlehnsgeber warten, bis der Landwirt sein Getreide verkauft hat und ihm zurückzahlen kann. Somit gibt die Zeitspanne, die jede Produktion erfordert, Anlaß zu dem Bedarf nach Warten, den der eine oder andere decken muß, wenn die Produktion stattfinden soll. Dieses Warten ist letztlich die Realität, die dem Kapital und dem Zins zugrunde liegt. Das ist es in Wirklichkeit, was einen selbständigen Produktionsfaktor konstituiert, das von Arbeit und Natur verschieden, aber ebenso notwendig ist.

3. *Das Warten während der Konsumtion.* Führen wir den Gedankengang einen Schritt weiter. Nachdem der Landwirt sein Getreide verkauft hat, durchläuft dieses, bevor es den letzten Konsumenten erreicht, verschiedene Etappen, von denen jede ein weiteres Warten erfordert. Dann aber ist das Warten zu Ende.

Für eine große Anzahl von Waren trifft dies jedoch keineswegs zu. Nehmen wir z. B. den Fall eines spekulativen Bauunternehmers (eine Spezie, die heute leider ausgestorben ist). Während er ein Haus baut, muß er, ähnlich wie der Landwirt, auf seine eigene Entlohnung und auf die Rückerstattung seiner Ausgaben für Löhne und Materialien warten (oder jemanden finden, der für ihn wartet). Nachdem aber das Haus gebaut ist und er es einem Mieter gegen einen jährlichen Mietzins überläßt, ist sein Warten noch keineswegs zu Ende. Erst nach vielen Jahren werden sich die Mietzahlungen zu einem Betrag summiert haben, der seine Ausgaben erreicht oder übersteigt. Er kann freilich das Haus verkaufen und somit seinem Warten ein Ende setzen. Dann muß aber der Käufer warten, gleichgültig, ob er selbst Besitzer ist oder nicht. Denn niemand würde die Nutzung eines Hauses während eines Tages, eines Monats oder eines Jahres als gleichwertiges Entgelt für den Preis ansehen, den es beim Kauf gekostet hat. Der Besitzer-Eigentümer zahlt für die Aussicht, es während einer langen und vielleicht unbegrenzten Zahl von Jahren zu benutzen, im voraus, und er muß warten, um die Vorteile zu genießen, für die er jetzt voll bezahlt. Das Warten gehört ebenso zur Konsumtion dauerhafter Güter wie zu jeder Produktion.

Nun sind die meisten Industrien Verbraucher dauerhafter Güter von einer sehr kostspieligen Sorte. Wir kehren hier zu den Fabriken und Maschinen zurück, die uns gewöhnlich bei Erwähnung des Wortes Kapital in den Sinn kommen. Nicht nur die Herstellung dieser Güter erfordert Warten; ihr Verbrauch bringt Warten in sehr viel größerem Ausmaß mit sich. Ganz ebenso wie beim Wohnhaus müssen Jahre verstreichen, bevor der aus ihnen fließende Nutzen ihren Kaufpreis auch nur annähernd erreicht hat. Hauptsächlich

um für das Warten zu sorgen, das der Verbrauch solcher dauerhaften Güter mit sich bringt, werden von der typischen Aktiengesellschaft Aktien emittiert. Das Warten während der Zeitspanne, die im eigenen Produktionsprozeß erfordert wird, findet größtenteils seine Deckung durch Inanspruchnahme von Kontokorrentkrediten bei Banken (bank overdrafts) oder andere Formen kurzfristigen Kredits. Genauer gesprochen: festes Kapital stellt das Warten dar, das der Verbrauch dauerhafter Güter mit sich bringt; umlaufendes Kapital das Warten, das die laufende Produktion erfordert.

Diese Unterscheidung verliert an Schärfe, wenn wir nicht die Geschäfte einer einzelnen Unternehmung, sondern das Produktionssystem als Ganzes ins Auge fassen. Dann ist die Zeitperiode, die beim Verbrauch dauerhafter Werkzeuge verstreicht, ein Teil der Zeit, die zur Produktion der letzten Konsumgüter erforderlich ist. Wir könnten uns sogar für Produktion und Handel als Ganzes eine durchschnittliche Produktionsperiode denken; dieser Begriff wäre nicht ohne Nutzen. Denn er dient dazu, die Tatsache herauszuschälen, daß die Konsumtionsperiode und die Produktionsperiode im engeren Sinne nur zwei Seiten derselben fundamentalen Erscheinung sind, nämlich der Zeitspanne, die zwischen der Arbeit und dem Nutzen der ihr letzter Zweck ist, verstreicht. Sie dient ferner dazu, klarzumachen, daß alles, was diese Zeitspanne verlängert, die Nachfrage nach Warten oder, mit anderen Worten, die Nachfrage nach Kapital steigert; und umgekehrt, daß alles, was diese Spanne verkürzt, die Nachfrage nach Kapital vermindert.

4. *Das Kapital — kein Vorrat von Konsumgütern.* Die Unterscheidung zwischen den beiden Formen des Wartens ist, wenn auch nicht grundlegend, so doch recht wichtig. Sie ermöglicht es uns, die Theorie den Tatsachen anzupassen und das Kapitalproblem in der rechten Weise ins Auge zu fassen; man kann hier, wenn man nicht vorsichtig ist, leicht in die Gewohnheit verfallen, es verkehrt anzusehen. Man drückt sich manchmal so aus, als ob die Güter, aus denen das Kapital besteht, in der Hauptsache sich nicht — wie der gesunde

Sinn uns sagt — aus Fabriken, Maschinen und anderen dauerhaften Werkzeugen zusammensetzten, vielmehr ein Vorrat (store or stock) von unmittelbar konsumreifen Gütern wären. Der Gedankengang läuft folgendermaßen. Es sind Konsumgüter, wie Nahrungsmittel und Kleidung, die der Landwirt wie der Bauunternehmer und ihre Arbeiter während der Arbeit konsumieren. Um ihnen also das Arbeiten zu ermöglichen, kommt es darauf an, daß solche Güter in der Vergangenheit nicht sogleich nach ihrer Herstellung konsumiert worden sind; ein Teil davon muß erspart und für zukünftigen Gebrauch aufgehoben worden sein. Des weiteren, je länger die Zeit dauert, bis die Arbeit, mit der die Leute jetzt beschäftigt sind, ihr Produkt hervorbringt, um so größer muß dieser Vorrat an Konsumgütern sein. Denn das Produkt wird, wenn es fertig ist, dazu dienen (für die Gesellschaft im ganzen), den Vorrat zu ersetzen, der in der Zwischenzeit aufgebraucht worden ist, so daß, je länger dieser Wiederersatz dauert, um so größer muß der anfängliche Vorrat gewesen sein. Umgekehrt, je größer der verfügbare Vorrat an Konsumgütern, um so weiter ist die Zukunft hinausgerückt, für die wir uns zu arbeiten anschicken können. Somit ist es der Vorrat an Konsumgütern, der unser reales Kapital darstellt; denn es ist die Größe dieses Vorrats, die darüber entscheidet, wie weit wir unsere Energie Zielen widmen können, die in ferner Zukunft liegen.

Dies ist nun reinster Mystizismus. Wörtlich genommen steht es in direktem Widerspruch zu den Tatsachen. Die Produktionsvorgänge laufen ziemlich regelmäßig und stetig ab. Zu jedem Zeitpunkt werden große Mengen von Konsumgütern nahezu jeglicher Art fertiggestellt; im selben Augenblick werden ebenso große Mengen verbraucht. Die Güter, die wir kaufen, sind höchstwahrscheinlich erst kürzlich fertiggestellt worden; aber auch, wenn sie tatsächlich für einige Zeit als Vorrat stillgelegen haben, so ist diese Tatsache weder wesentlich noch bringt sie uns überhaupt weiter. Sie stellt eher einen Defekt dar, ein Versagen, das beseitigt werden mußte. Selbst viele Sorten von Agrarprodukten

brauchen nicht von einem Jahr zum anderen aufgehoben zu werden, denn sie werden in vielen Teilen der Welt produziert, so daß die Erntesaisons auf verschiedene Jahreszeiten fallen. Es ist daher denkbar, daß wir alle nicht-dauerhaften Güter in dem Augenblick verbrauchen, in dem sie reif sind, und der Grad, in dem wir uns diesem Ideal nähern, ist ein Zeichen der Leistungsfähigkeit unseres Wirtschaftssystems. Ein großer Vorrat an Konsumgütern ist somit keine wesentliche Notwendigkeit für das Gedeihen einer Gesellschaft.

Worauf es ankommt, ist offenbar die Fähigkeit, diese Güter in so großen Mengen produzieren zu können, wie sie angefordert werden. Und diese Kraft wird von den dauerhaften Produktionswerkzeugen geliefert, die wir folglich mit Recht als die wahren Träger des modernen Kapitals ansehen. Wenn behauptet wird, daß diese Kraft, Konsumgüter zu produzieren, so angesehen werden könnte, als ob sie im Ergebnis ein Vorrat von Konsumgütern wäre, so muß entschieden geantwortet werden, daß dies eine Sprache der Symbole und nicht der Wissenschaft ist und daß Symbole in diesem Zusammenhang höchst gefährlich sind. Die verkehrte Vorstellung vom Kapital als einem Vorrat von Konsumgütern hat zu vielen schweren Irrtümern geführt und führt noch heute zu solchen. Sie war es, aus der die berühmte Lehre vom Lohnfonds entstand: die Vorstellung, daß die Summe, die jeweils an Löhnen ausbezahlt werden kann, gleich sei der Menge des Kapitals, das heißt der Menge konsumreifer Güter, die zufällig vorhanden sind. Noch bis heute sperrt sie mit einem Gestrüpp obskuranter Auseinandersetzungen den Weg zur Klärlegung des Problems der Wirtschaftskonjunkturen (trade cycles).

5. *Das Wesen des Wartens.* Uns interessieren hier positive Ergebnisse. Was ist das Wesen dieses Wartens, wie wir es genannt haben? Was leistet es vom Standpunkt der Volkswirtschaft? Der einzelne, der spart und ausleiht, wartet offenbar in dem Sinne, daß er seinen Konsum aufschiebt. Er verzichtet auf sein Recht, ein Quantum von

Konsumgütern jetzt zu kaufen, in der Erwartung, in Zukunft eine größere Menge solcher Güter kaufen zu können. Vom Standpunkt der Gesamtheit gibt es einen ähnlichen Aufschub der Konsumtion, wenn er auch nicht so prompt zu beginnen braucht. Der Vorrat an Konsumgütern ist gegeben: Die Menge der Güter im Produktionsprozeß, die binnen kurzem herauskommen werden, ist auch gegeben. Für einige Zeit kann folglich ein plötzlich einsetzendes Sparen die Menge der für Konsumzwecke zur Verfügung stehenden Güter nicht beeinflussen; und wenn diese tatsächlich weniger rasch konsumiert werden sollten, so bedeutet das einen bedauerlichen Defekt und nicht ein Wesensmerkmal eines glatt funktionierenden Systems. Die wirklich notwendige Folge tritt später ein. Das vermehrte Sparen wird zur Folge haben, daß Arbeit, Rohstoffe, Boden, überhaupt Produktionsfaktoren ferner liegenden Zwecken gewidmet werden. Die Menschen werden anfangen, in der Produktion dauerhafter Güter zu arbeiten und in großem Umfang stehende Produktionsmittel, wie Schiffe, Eisenbahnen, Fabriken und Betriebsinventar zu produzieren. Wenn das Sparen beträchtlich zugenommen hat, dann werden Arbeit, Materialien usw., die für diese Zwecke erforderlich sind, auch im Rahmen unserer heutigen Wirtschaftsordnung — wie das ja in einer glatt funktionierenden Ordnung geschehen muß — von der Produktion anderer Güter, die unmittelbarer dem Konsum dienen, abgelenkt sein. Bald darauf wird folglich das Angebot an konsumreifen Gütern vermindert sein, während es zu einem noch späteren Zeitpunkt dank der Mitwirkung der neuen dauerhaften Produktionsmittel mehr als entsprechend vermehrt sein wird. Das ist das Wesen des Sparens vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus gesehen. Eine nahe Zukunft wird für eine entferntere geopfert. Die Gesamtmenge konsumierbaren Einkommens in der Gegenwart ist unverändert; die Gesamtmenge konsumierbaren Einkommens in der nächsten Zukunft ist tatsächlich vermindert; frühestens einige Jahre später wird das gesamte konsumreife Einkommen vermehrt sein.

6. *Individuelles und kollektives Sparen.* Diese Schlußfolgerung ist wichtig: es gibt aber eine naheliegende Mißdeutung, vor der wir wohl auf der Hut sein wollen. Es ist bei Gesellschaftsethikern üblich, Wirtschaftlichkeit und Sparen als öffentliche Pflichten zu verkünden und ihren Ermahnungen in Zeiten wie den gegenwärtigen, in denen infolge der Kriegsverwüstungen die Not weit über Europa verbreitet ist, eine besondere Dringlichkeitsnote zu geben. Nun haben diese Ratgeber offenbar nicht die Absicht, etwas zu empfehlen, was die Welt im nächsten und im darauf folgenden Jahre ärmer machen würde und dessen Wohltaten erst in einer weiteren Zukunft wirksam würden: es ist vielmehr die unmittelbare Dringlichkeit der Not dieser Welt, die sie interessiert. Auch wäre es nicht richtig anzunehmen, daß diese weisen Männer die Opfer einer Selbsttäuschung seien und einen Weg befürworten, dessen Konsequenzen sie nicht verstehen. Die Aufklärung des Paradoxons ist einfach. Je mehr die Gesellschaft als Ganzes jetzt spart, um so geringer wird in der nächsten Zukunft die Gesamtheit des konsumierbaren Einkommens der ganzen Gesellschaft sein: aber nicht dasjenige der übrigen Glieder der Gesellschaft, die nicht Sparer sind. Der Sparer ist es, der warten muß, dessen Konsum auf eine vielleicht entfernte Zukunft verschoben wird; zu keiner Zeit jedoch führt sein Sparen zu einem verminderten Einkommen an konsumierbaren Gütern für andere Leute. Die Gesamtheit konsumierbaren Einkommens der nächsten Zukunft wird vermindert sein; sie wird aber möglicherweise besser verteilt werden und aus Gütern anderer Art bestehen. Denn Konsumgüter umfassen bekanntlich sowohl Champagner und Automobile als auch Nahrung und Kleidung; wenn ein reicher Mann spart, so werden es vielleicht lediglich Luxusartikel sein, deren Produktion etwas gekürzt wird. Fernerhin, wenn sein Sparen das Übertragen von Kaufkraft auf vermehrte Leute, wie die in Zentraleuropa, bewirkt, so wird diese nicht einer fernen Zukunft gewidmet sein; höchstwahrscheinlich wird sie ganz unmittelbar dem Konsum zugeführt werden. Es braucht, mit anderen Worten, nicht zu

irgendwelcher Kapitalbildung zu führen: es braucht kein Sparen der Volkswirtschaft im Ganzen darzustellen. Ein verhältnismäßig Reicher (in dieser Hinsicht kann selbst ein englischer Handwerker verhältnismäßig reich sein) wartet, und ein verhältnismäßig Armer nimmt sein Einkommen in entsprechendem Umfang vorweg; und das ist es gerade, was in dieser Zeit weitverbreiteter Verarmung und Wirrnis dringend erwünscht ist.

Es handelt sich nicht um Haarspaltereien, vielmehr soll eine Unklarheit vermieden werden. Während es für den Rest von uns stets besser ist, daß der Einzelne, der sich das Sparen leisten kann, eher spart, als daß er verschwendet (freilich wäre es für uns noch besser, wenn wir selbst sein Geld ausgeben könnten), und dies um so wichtiger ist, je größer die allgemein herrschende Armut wird, können wir als Volkswirtschaft nicht so viel sparen, ja wir dürfen nicht so viel sparen, wenn wir verarmt sind, wie wenn es uns gut geht. Es ist sehr wichtig, diese Wahrheit voll zu verstehen, denn keineswegs wird, wie wir noch sehen werden, alles Sparen der Welt von Einzelnen besorgt. Die Fälle kollektiven Sparens, die in Wirklichkeit vorkommen, sind sehr zahlreich, und noch zahlreicher die Fälle, in denen die Gesellschaft zum Sparen gedrängt wird. Es ist also praktisch wichtig, festzuhalten, daß dieselben Erwägungen, die am dringlichsten nach individueller Ökonomie rufen, großes Entgegenkommen solchem Drängen gegenüber verbieten. Eine Zeit nationaler Armut ist nicht die Zeit, in der es für den Staat angebracht ist, sich auf großzügige Pläne der Kapitalentfaltung einzulassen: wir brauchen unsere Hilfsquellen für unmittelbare Zwecke. Solchen Problemen gegenüber dürfte unser praktischer Sinn zweifellos genügen, uns auf dem rechten Wege zu halten; aber er kann von falschen Voraussetzungen ausgehen. Wenn z. B. das englische Publikum verlangt, daß die Regierung an einer ihm übermäßig erscheinenden Förderung des Hausbaues und des Unterrichts spart, so wird meist so gesprochen, als ob es sich um die reinste Verschwendungssucht handeln würde im Gegensatz zum dringend notwendigen Sparen. Die Wahrheit ist eher, daß diese

Politik ein Sparen bedeutet, ein Investieren für zukünftige Zwecke, das freilich weiter gehen kann — das soll keineswegs als meine persönliche Meinung angesehen werden —, als es die Gesellschaft sich eigentlich leisten kann. Es ist dies ein neues Beispiel dafür, was wir damit meinen, das Kapitalproblem in der richtigen Art und Weise ins Auge zu fassen.

7. *Die Notwendigkeit des Zinses.* Erst jetzt sind wir so weit, die wirklichen Funktionen des Zinssatzes und seinen Anspruch, als realer Kostenbestandteil zu gelten, würdigen zu können. Zins ist notwendig, wird manchmal gesagt, um für die Zukunft zu sorgen. Weit sicherer scheint es mir, daß der Zins notwendig ist, um für die Gegenwart zu sorgen. Es ist aus guten Gründen sehr zweifelhaft, wie weit es zur Sicherung des Kapitalangebots notwendig ist, Zins zu zahlen; dagegen besteht überhaupt kein Zweifel, daß es notwendig ist, Zinsen zu belasten, um die Nachfrage nach Kapital zu beschränken. Wie wir es im I. Kap. sahen, wäre es auch für ein sozialistisches Gemeinwesen unvermeidlich, einen Zinssatz zu haben, wenn auch nur als Sache der Buchführung, um zwischen den verschiedenen, technisch möglichen Kapitalanlagen zu wählen. Das ist auch die primäre Funktion, die der Zinsfuß in unserer heutigen Gesellschaftsordnung erfüllt. Er trennt die Schafe von den Böcken. Er dient als Sieb, mit dessen Hilfe die Projekte der Kapitalverwendung gesiebt werden und das nur diejenigen durchläßt, die der Zukunft in hohem Maße zugute kommen. Es ist schwer sich vorzustellen, wie man für diese grundlegende Aufgabe ein besseres Instrument ersinnen könnte.

8. *Das Kapitalangebot.* Verweilen wir einen Augenblick bei dem Bild vom Siebe. Eine Bedingung des guten Siebes ist die, daß seine Maschen alle von derselben Größe sind. Diese Bedingung wird vom Zinsfuß in nahezu vollkommener Weise erfüllt. Es ist aber auch wichtig, daß die Maschen von der richtigen Größe sind. Ob dies für den tatsächlich bestehenden Zinsfuß zutrifft, ist eine weit fraglichere Sache. Es ist gewiß klar, daß er auch in dieser Hinsicht nicht aller Verdienste bar ist. In Zeiten allgemeiner Weltverarmung,

wie denjenigen, die auf einen großen Krieg folgen, ist es, wie schon erwähnt, erwünscht, daß von unseren produktiven Mitteln mehr unmittelbar nützlichen Zwecken und ein kleinerer Teil der späteren Zukunft gewidmet wird. Diese Anpassung hilft der Zinsfuß zustande bringen. Denn, steigt er auf ein höheres Niveau, so folgt daraus für alle Produzenten und Händler ein starker Anreiz, bei ihrer Kapitalverwendung zu sparen und somit Produktivquellen für dringlichere Bedürfnisse frei zu setzen. Während sich aber die Maschen des Siebes in Zeiten, da dies erwünscht ist, sozusagen verengen, haben wir keinen Grund zur Annahme, daß sie sich gerade in dem gewünschten Maße verengen werden, nicht mehr und nicht weniger; oder auch nur, daß sie sich der richtigen Größe jemals annähern. Wir verdanken im 20. Jahrhundert viel von dem materiellen Reichtum, den wir genießen, der Tatsache, daß während des letzten Jahrhunderts die Leute in dem Umfang gespart haben, in dem es tatsächlich geschehen ist. Aber unsere natürliche Dankbarkeit darf uns nicht davon abhalten zu bezweifeln, ob diese Leute wirklich gut beraten waren, als sie so handelten. Wenn wir die Frage stellen, wie sie gewirtschaftet haben, um dies zu können, werden unsere Zweifel verstärkt. Denn als Erklärung ist an erster Stelle die Ungleichheit in der damaligen Güterverteilung zu nennen. Weil zahlreiche Menschen in England reich genug waren, um sparen zu können, deshalb wurden unsere Eisenbahnen gebaut und die Naturschätze neuer Kontinente erschlossen. England war jedoch vor einem oder auch nur einem halben Jahrhundert kein wirklich reiches Land. Und wäre das Nationaleinkommen in jenen Tagen gleichmäßiger verteilt gewesen, ist es dann zweifelhaft, daß man einen weit größeren Teil auf die Befriedigung unmittelbarer Bedürfnisse ausgegeben hätte? Ist es zweifelhaft, daß man daran recht getan hätte? Eher kann man — angesichts der Rückwirkungen der Armut auf die physische und geistige Leistungsfähigkeit, auf die gesellschaftliche Harmonie, möglicherweise sogar auf die Bevölkerungszahl — daran zweifeln, ob wir heute wirklich so sehr geschädigt worden wären,

als es den Anschein haben könnte. Wie können wir also annehmen, daß die Summe der Beträge, die der Einzelne sparen sollte, in irgendwelcher engen Beziehung zu der Menge der Mittel steht, welche die Gesellschaft zukünftigen Zwecken widmen kann? Ist eine ungerechte Güterverteilung als ein mysteriöses Walten der Vorsehung anzusehen, das für eine vollendete Harmonie zwischen Zukunft und Gegenwart sorgt? Man braucht über den Punkt nicht weiter zu grübeln. Es gibt keinen Grund für die Annahme, daß wir als Gesellschaft auch nur annähernd das ersparen, was wir ersparen sollten. Wenn wir glauben wollen, daß wir es tun, dann müssen wir uns für Beweise von der Ökonomie zur Theologie wenden.

Es ist wichtig, über diesen Punkt im Klaren zu sein, um ihn von einem anderen zu unterscheiden, mit dem er manchmal verwechselt zu werden scheint. Ich meine die im zweiten Kapitel angeschnittene Frage nach der Wirkung von Veränderungen des Zinsfußes auf das Kapitalangebot. Wie dort angedeutet wurde, bestehen gute Gründe für die Annahme, daß ein Fallen des Zinsfußes manche Leute veranlassen würde mehr zu sparen, und umgekehrt. Wahrscheinlich werden aber Zinsfußveränderungen im Ergebnis, wenn auch vielleicht nur in geringerem Umfang, die uns geläufigere Wirkung hervorrufen. Das entscheidende Argument in diesem Zusammenhang liefert die eben erwähnte Tatsache, daß Ersparnisse zum großen Teil von Leuten dargeboten werden, die verhältnismäßig reich sind, und die reicher werden, wenn der Zinsfuß steigt. Dabei muß man jedoch vorsichtig sein. Es ist leicht, vom obigen Ergebnis zu einer Argumentation folgender Art hinüberzugleiten: ein höherer Zinsfuß reizt zu erhöhtem Sparen an; erhöhter Zinsfuß ist also nötig, um mehr Sparen hervorzurufen; es ist also erforderlich als ein Ansporn, um die Leute zu bewegen, das Opfer des Wartens auf sich zu nehmen; dieses Opfer stellt die realen Kosten dar, für die der Zins gezahlt wird.

Solche Redewendungen von Ansporn, Anreiz und Opfer sind sehr verdächtig. Ein reicher Mann, der durch das

Steigen des Zinsfußes noch reicher wird, wird wahrscheinlich mehr sparen: weil er nämlich reicher geworden ist, und nicht deshalb, weil ihn der höhere Zinsfuß reizen würde; und je weniger wir über sein Opfer reden, um so besser ist es. Es ist auch keineswegs einleuchtend, daß die Anziehungskraft eines höheren Zinsfußes auf das Gemüt desjenigen wirke, für den das Sparen ein wirkliches Opfer an unmittelbaren Annehmlichkeiten oder Genüssen bedeutet. Sicherlich ist sie nur einer von vielen Faktoren und selten ein wichtiger. Ein wirklich armer Mann wird nicht so sehr an das jährliche Einkommen denken, das ihm aus seinen Ersparnissen erwachsen wird, als vielmehr an die Kapitalsumme, auf die er oder seine Familie zurückgreifen kann, wenn schlechte Tage kommen sollten. Und für diesen Zweck würde er ebensoviel sparen, als er jetzt spart, selbst wenn er dabei überhaupt keinen Zins erhielte. Er könnte sogar bereit sein, das, was er erspart hat, auszuleihen, wenigstens an Banken (eine Einlage bei der Bank ist in Wirklichkeit ein Darlehen), für den bloßen Vorteil sicherer Aufbewahrung. Die Leute, die eher um der Kapitalsumme willen sparen, auf die sie zurückgreifen können, als um des jährlichen Zinses willen, sind sehr zahlreich, und es gehören dazu wahrscheinlich viele Leute im Besitz recht bedeutender Arbeitseinkommen (earned incomes). Obendrein sind gewöhnlich diejenigen, die hauptsächlich das zukünftige jährliche Einkommen im Auge haben, das ihnen ihre Ersparnisse erbringen werden, mehr an dem absoluten Betrag dieses Einkommens interessiert als an dessen Verhältnis zu der Summe, die sie ersparen müssen, um es zu erlangen. Folglich können sie sich, wie häufig erkannt wurde, mit weniger Sparen begnügen, wenn der Zinsfuß steigt, weil dann eine kleinere Menge von Ersparnissen genügt, um für die Zukunft das gewünschte jährliche Einkommen zu sichern. Es empfiehlt sich indessen nicht, in diesen Dingen dogmatisch zu sein. Die Psychologie des Sparens ist ebenso kompliziert wie unaufgeklärt. Unser Ergebnis muß ein negatives sein, da wir nicht genügend Beweise haben, um für die Behauptung einzustehen, daß der jeweils gerade bestehende Zinsfuß ein Maßstab für

das mit dem Sparen verbundene Opfer sei, und sei es auch nur in dem Falle, den wir als marginales Sparen (marginal saving) ansehen könnten. Und wenn wir dafür nicht eintreten können, müssen wir uns erst recht hüten, es als Grundlage für andere Gedankengänge oder im Rahmen einer allgemeinen Analyse des Preises oder Tauschwertes zu verwenden.

Es ist von einigem Interesse, daß unser sozialistisches Weltgemeinwesen, wenn es versuchen würde, vom Zinsfuß loszukommen, neben den anderen Schwierigkeiten nicht notwendig auch die Schwierigkeit der Erlangung von Kapitalangebot auf sich laden würde. Es würde ihm gewiß nicht leicht fallen, die Proportionen zu bestimmen, in denen es seine produktiven Hilfsquellen zwischen unmittelbaren und ferner liegenden Zielen aufteilen sollte. Von unserem heutigen System kann nicht gesagt werden, daß es für die Lösung dieser Frage befriedigende Methoden entwickelt habe; und das sozialistische Gemeinwesen würde seine eigene Lösung herauszuarbeiten haben. Wenn es aber beschließen sollte, daß Arbeit und Material zu Zwecken verwandt werden, deren Nutzen in ferner Zukunft liegt, so gäbe es automatisch ein kollektives Sparen, dessen sich niemand als eines individuellen Opfers bewußt wäre. Selbst heutzutage wird unser Kapital nicht gänzlich durch das Sparen Einzelner geliefert, vielmehr in einem zwar zahlenmäßig nicht faßbaren, aber doch gewiß beträchtlichen Umfang durch ungewolltes Sparen von einer im wesentlichen ähnlichen Art wie die eben genannte.

9. *Ungewolltes Sparen.* Wenn eine Gemeinde sich auf den Betrieb städtischer Trambahnen oder auf eine sonstige Industrieunternehmung einläßt und das Kapital, das sie zu Beginn borgt, mit Hilfe eines Tilgungsfonds zurückzahlt, so läuft dieses Verfahren, wie die Verfechter der kommunalen Wirtschaftsbetriebe (municipal trading) mit Recht behauptet haben, auf ein zwangsweises und ungewolltes Sparen von seiten der Bürger hinaus. Ihr Konsum ist nolens volens aufgeschoben worden, als Folge der erhöhten Gebühren oder der hohen Steuern, die sie zu zahlen haben;

und wenn den Zeichnern der ursprünglichen Anleihe zurückgezahlt wurde, dann ist das Kapital der Gemeinde im Ausmaß dieser Anleihe erweitert worden. Ähnlich können auch Zentralregierungen das Kapitalangebot vermehren, indem sie jährliche Einnahmen Kapitalbildungszwecken widmen; freilich ist ihr tatsächliches Verhalten, wie die Dinge liegen, meist wesentlich anderer Art. Was jedoch bei Regierungen meistens nur eine Möglichkeit ist, das ist von anderen Institutionen tatsächlich in einem riesigen Maßstab ausgeführt worden. Die Entfaltung des Systems der Aktiengesellschaften hat in das Problem der Kapitalbeschaffung einen neuen Faktor eingeführt, der von immenser, freilich wenig erkannter Bedeutung ist. Die Direktoren einer Gesellschaft sind technisch nicht mehr als Diener der Aktionäre. Den Gewinn der Aktionäre zu fördern, ist die vornehmste Pflicht der Direktoren; und das ganze Kapital der Unternehmung, einschließlich sowohl der offenen als auch der stillen Reserven, ist ausschließliches Eigentum der Aktionäre. Die Wirklichkeit weicht freilich häufig von der Form ab, und ebenso wie es in politischen Angelegenheiten üblich ist, den Staat als etwas anzusehen, das von den Leuten, aus denen er besteht, völlig verschieden ist, als ein höheres Wesen mit gesondertem Eigenleben, ebenso können die Direktoren zwischen der Gesellschaft und den Aktionären unterscheiden. Es ist die Gesellschaft, der sie Ergebenheit schulden. Geld, das sie zur Erweiterung der Unternehmung oder zur Stärkung der Position der Gesellschaft verwenden könnten, in Dividenden an die Aktionäre auszuzahlen, erscheint manchem Direktor als ein Zwang, der kaum weniger unerfreulich ist als eine erhöhte Lohnforderung oder eine Steuer auf die Übergewinne (*excess profits duty*). Gewiß muß man der Habgier der Aktionäre Konzessionen machen: wenn aber nach dieser Richtung etwas geschehen ist, dann kann man leicht Sand in ihre nicht sehr wachsamen Augen streuen. Reserven, die in gewissen Grenzen eine Forderung gesunder Finanzpolitik sind, können über solche Grenzen hinaus angehäuft werden, und wenn noch die ferneren Grenzen eines extremen, aber immerhin vertretbaren Konservati-

vismus überschritten worden sind, dann kommen die unzähligen, jedem Eingeweihten altbekannten Kniffe verborgener Reserven an die Reihe, deren Geheimnis durch die mageren Angaben einer Bilanz nicht gefährdet ist. In allen diesen Dingen hat der Aktionär, wovon sich die Direktoren gelegentlich überzeugen, keinen Grund zur Beschwerde, denn auf die Dauer wird er durch die Werterhöhung seiner Kapitalanteile alles und vielleicht noch mehr zurückgewinnen, als er in der Zwischenzeit an Dividende entbehrt hat.

Auf die Dauer ist der Aktionär nicht geschädigt; aber in der Zwischenzeit ist er — ohne sich des Vorgangs bewußt zu sein — wirklich gezwungen, einen Teil der Dividenden zu ersparen und wieder in der Unternehmung anzulegen, während er ihn sonst ausgegeben hätte. Die Reserven, die angesammelt worden sind, dürfen nicht brachliegen: sie werden entweder zur sogenannten Kapitalexpansion der Unternehmung oder zum Ankauf von irgendwelchen Wertpapieren verwendet, und in beiden Fällen stellen sie eine Vermehrung des Gesamtangebots an Kapital dar. Das Prinzip, das diese Vorgänge darstellen, ist zu weitester Anwendung geeignet.

Wenn es auch möglich erscheint, das Kapitalangebot ohne Anreiz durch den Zinsfuß zu sichern, so ist der Zinsfuß doch unentbehrlich für die Regulierung der Nachfrage. Es ist unvernünftig zu sagen, 3% scheinen eine angemessene Zinsrate; laßt uns versuchen, daran festzuhalten. Bei gegebener Größe der Ersparnisse, die darboten werden, muß der Zinsfuß denjenigen Stand erreichen können, der notwendig ist, um die Nachfrage dieser Größe anzupassen. Bei gegebener Menge von Mitteln, die uns für zukünftige Bedürfnisse zur Verfügung stehen, müssen die Maschen des Siebes so eng gemacht werden, als erforderlich ist, um die zuzulassenden Anlageprojekte innerhalb dieser Grenzen zu halten. Und so wird es in der Tat unerläßlich für jede einzelne Unternehmung, ihr Kapital zum Marktsatz zu verzinsen, weniger deshalb, um das Sparen zu sichern, als vielmehr um die rationelle Verteilung aus dem gemeinsamen Fonds sicherzustellen.

10. *Zinseinkommen und Güterverteilung.* Es ist selbstverständlich, daß der Zins demjenigen zufließen muß, der das Kapital hergibt. Wäre das Kapital, wie es ja denkbar ist, von der Gesellschaft kollektiv dargeboten, so würde der Zins der Gesellschaft zufließen, und alles wäre in Ordnung. Wie die Dinge jedoch liegen, wird das Kapital in der Hauptsache durch die Ersparnisse von einzelnen herbeigeschafft, und zwar größtenteils von einzelnen, die einer relativ kleinen Klasse angehören. Somit haben die Kapitalgewinne einen entscheidenden Einfluß auf die sehr ernste Frage der Güterverteilung zwischen den Gesellschaftsklassen. Wie es nun die Erfahrung zeigt, gibt es in den Gewinnen keinen Bestandteil, der in so kurzer Frist so radikalen Wechsels fähig wäre wie der Zinsfuß. Bereits vor dem Kriege ist es den Leuten schwer geworden zu begreifen, daß 3 proz. englische Konsols noch 1896 auf 114 standen. „Wie glücklich“ (how blest), schrieben zwei zynische Satiriker der Gesellschaft jener Zeit:

„How blest the prudent man, the maiden pure,
Whose income is both ample and secure,
Arising from Consolidated Three
Per cent Annuities, paid quarterly“¹⁾.

Es ist unmöglich, heute in diesen Zeilen nicht einen ganz anderen ironischen Sinn zu lesen, als den, den sie übermitteln wollten.

Nicht nur ist der Zinsfuß heute doppelt so hoch, als er vor einer Generation gewesen ist; wir haben keinen rechten Grund anzunehmen, daß der heutige hohe Stand bald herabgesetzt wird. Die Verwüstungen des Krieges, von denen die weit und breit herrschende Armut in Europa und die ungeheuren Schulden der Regierungen nur zwei verschiedene Seiten sind, machen es ganz unvermeidlich, daß der Zinssatz im laufenden Jahrzehnt hochstehen muß. Das kann nicht ohne tiefen und äußerst be-

¹⁾ „Narcissus“, von Samuel Butler und Henry Festing Jones. Deutsch: „Wie glücklich der kluge Mann, das reine Mädchen, deren Einkommen reichlich und gesichert aus 3 proz. konsolidierten Annuitäten fließt, vierteljährlich ausgezahlt.“

unruhigenden Einfluß auf das allgemeine Niveau der Gewinne und in geringerem Ausmaß (denn wir müssen hier den Wirkungen hoher Besteuerung Rechnung tragen) auf die Verteilung des realen Reichtums zwischen den Gesellschaftsklassen bleiben. Hier stehen wir am Anfang einer unheimlichen Entwicklung; wir fühlen beinahe das Erdbeben unter unseren Füßen. Das dumpfe Grollen einer tiefgreifenden sozialen Auseinandersetzung hören wir herannahen.

Neuntes Kapitel.

Arbeit.

1. *Ein Rückblick auf Laissez-faire.* Als vor anderthalb Jahrhunderten in der westlichen Welt die Grundlagen der systematischen Wirtschaftstheorie gelegt wurden, war die öffentliche Aufmerksamkeit viel mit einem Problem beschäftigt, das in der Tat nicht aufgehört hat sie zu fesseln: mit den Mißerfolgen der staatlichen Wirtschaftspolitik. Das allgemeine Interesse an dieser Frage teilten die Pioniere des ökonomischen Denkens, von denen in Großbritannien Adam Smith der bedeutendste war. Es war in der Tat ihr praktisches Interesse an konkreten wirtschaftlichen Tagesfragen, das naturgemäß den Anstoß zu ihren wissenschaftlichen Untersuchungen gab. Es war kaum weniger natürlich, daß sie ihre Meinung über diese konkreten Fragen mit großem Nachdruck vertraten.

Nun war der Grundton ihrer praktischen Schlußfolgerungen der, daß die Regierungen ungeheure Mißgriffe begehen, indem sie sich mit einer Menge Dingen befassen, die sie besser sich selbst überlassen würden. In dieser Hinsicht stimmten sie miteinander überein; nebenbei waren sie — lassen wir uns darüber nicht täuschen — im Recht. Wie es jedoch in öffentlichen Auseinandersetzungen immer wieder geschieht, kristallisierten sich ihre Urteile zu einer festen Formel oder einem Schlagwort mit übertriebenen Folgerungen. Es war dies das Schlagwort des Laissez-

faire: Laßt die Regierungen für Gesetz und Ordnung sorgen und die ökonomische Sphäre unbehelligt sein. Die Nationalökonomien haben sich mit dieser Formel abgefunden; sie war ganz gut für Alltagszwecke, um die Richtlinien einer Politik anzuzeigen, die sie mit Recht als für ihre Zeit wesentlich ansahen.

Die Geschichte dieses Schlagwortes ist die Geschichte eines jeden Schlagwortes, das weite Verbreitung gefunden hat. Es leistete gute Dienste für vielleicht ein halbes Jahrhundert; dann aber wurden zahlreiche Verbrechen in seinem Namen verübt. Das Werkzeug, das geschmiedet wurde, um ein gemeingefährliches Zolltarifdickicht und die monströsen Siedlungsgesetze (laws of Settlement) hinwegzuräumen, wurde gegen Lord Shaftesbury¹⁾ und die Arbeiterschutzgesetze (factory acts) gekehrt. Nicht nur wurde den Regierungen Untätigkeit als die höchste Weisheit empfohlen; es wurden Institutionen wie die Gewerkschaften aus der ökonomischen Welt verbannt. Ein Ideal vollendeten Wettbewerbs wurde zum Idol, dem viel Menschenleben geopfert wurde.

Was aber jetzt für uns wichtiger ist: es wurzelte sich die Idee ein, daß die Gesetze der Wirtschaftslehre und die Politik des Laissez-faire eng verbunden seien. Die Leute, die irgendwelche längst dringend erforderlichen staatlichen Eingriffe bekämpften, hielten sich dazu durch die ewige Wahrheit ökonomischer Gesetze berechtigt, und dieses Recht haben selbst die Verfechter der Maßnahme selten zu bestreiten gewagt. Sie nahmen lieber ihre Zuflucht zu der Vorstellung vom ökonomischen Gesetz als einem gefährlichen Ungeheuer, dessen Klauen im Interesse des höheren Nutzens beschnitten werden müßten. Diese Vorstellung, daß jeder Verstoß gegen die sogenannte freie Konkurrenz eine (wenn auch vielleicht vollberechtigte) Verletzung der ökonomischen Gesetze sei, hat sich tief in das allgemeine Bewußtsein eingeprägt. So daß wir bis heute, wo immer wir die Hand einer Staatsbehörde, eines

¹⁾ Lord Shaftesbury (1801—1885), Führer in der englischen Arbeiterschutzgesetzgebung (Anmerkung des Herausgebers).

Trustes oder einer Gewerkschaft im Spiele sehen, geneigt sind zu sagen: Nachfrage und Angebot sind hier ausgeschaltet, und fügen leicht hinzu: ein gutes Geschäft auch (a good thing too). Da in Lohnfragen der Einfluß der Gewerkschaften ziemlich allgemein sichtbar ist, ist es unmöglich, auf den Gegenstand dieses Kapitels zu kommen, bevor wir uns von diesem völlig grundlosen Vorurteil freigemacht haben.

Um das Spinngewebe wegzufegen, bitte ich den Leser, sich hier den allgemeinen Gang der Untersuchung in den vorangehenden Kapiteln zu vergegenwärtigen. Ob wir es mit dem Preis einer gewöhnlichen Ware, mit verbundenen Produkten, Boden oder Kapital zu tun hatten, wir stießen auf Zusammenhänge, die samt und sonders weiter reichen als unser heutiges Produktionssystem; auch brauchten wir, nebenbei bemerkt, nie anzunehmen, daß unser heutiges System ein solches vollendeten Wettbewerbs sei. Die fraglichen Zusammenhänge waren nahezu ausnahmslos derart, daß sie selbst in einer sozialistischen Weltwirtschaft schwerlich entbehrt werden könnten. Es war nicht vorausgesetzt worden, und es braucht gewiß nicht angenommen zu werden, daß ein sozialistisches Weltsystem oder selbst eine bescheidenere Umbildung der Gesellschaftsordnung nicht große Umwälzungen mit sich bringen würde, sei es im guten oder im bösen Sinne. Dieselben ökonomischen Gesetze mögen unter verschiedenen Verhältnissen sehr verschiedene Früchte zeitigen, sie selbst würden aber unverändert bleiben. Was für all die anderen Gebiete zutrifft — dies soll unsere Einstellung vorweg bestimmen —, kann schwerlich ganz unrichtig sein, wenn es sich um den Preis der Arbeit handelt.

2. *Ideen und Institutionen.* Man wird häufig ermahnt, zwischen dem, was sein sollte und dem, was ist, scharf zu unterscheiden; sie sind voneinander völlig verschieden. Die Ermahnung ist treffend und nützlich, besonders auf sozialwissenschaftlichem Gebiete. Unsere unverbesserliche Gewohnheit, die beiden miteinander zu verwechseln, ist jedoch nicht ganz ungerechtfertigt oder wenig-

stens nicht ganz unentschuldig. Denn in der Tat ziehen sie einander mit einer Kraft an, die ebenso stark ist, wie die Fähigkeit der Menschen, seine Umgebung zu verstehen und zu beherrschen. Wenn wir ein System vor uns haben, das offenkundig schlecht ist, und wenn wir den Weg zum Bessermachen sehen, so werden wir im allgemeinen den Wechsel, wenn auch zögernd, herbeiführen. Unsere Auffassung über das Was sein soll wirkt somit auf das Was ist zurück. Inzwischen, bevor wir das Bestehende verbessern können, beeinflußt unser Urteil darüber, Was ist, unsere Auffassung über das Was sein soll. Und dies um so mehr, je größer unser Verständnis ist. Denn Was sein soll, das ist eine meist sehr relative Angelegenheit. Es kann einer sehr energisch dafür eintreten, daß gleiche Bezahlung für jeden sozusagen als Ideal erwünscht sei. Das wird ihn nicht hindern, in einer Welt, in der leitende Arbeit weit besser bezahlt wird als Handarbeit, energisch dafür einzutreten (freilich nur, wenn er genügend Verständnis besitzt), daß es äußerst unbillig wäre, dem Leiter eines bestimmten Unternehmens den Lohn eines Handarbeiters zu zahlen. Er würde auch darauf hinweisen, daß dies in hohem Maße unzweckmäßig wäre. Gerechtigkeit und Zweckmäßigkeit sind in der Tat in unserer Vorstellung von dem Was sein soll ganz ineinander verflochten; und unsere Auffassung darüber, was im Einzelfall sein soll, wird durch unsere Kenntnis dessen, was im allgemeinen ist, beherrscht.

Das mögen überflüssige Gemeinplätze scheinen. Sie haben jedoch entscheidende Bedeutung für den modus operandi der ökonomischen Gesetze. Diese Gesetze wirken nicht im luftleeren Raum. Sie wirken durch menschliche Handlungen. Die Handlungen der Menschen sind in hohem Maße durch ihre Einrichtungen bestimmt, sowie durch ihre Anschauungen über Gut und Böse. Einrichtungen sowohl wie Ideen können dazu dienen, den wirtschaftlichen Gesetzen die Wege eher zu ebnen, als zu versperren; denn diese Gesetze können entweder das Was im allgemeinen sein soll bedeuten, oder das Was im allgemeinen ist und Was folglich im Einzelfall sein soll. Das dürfte selbst für

eine Gewerkschaft oder für die Anschauung darüber, was angemessene Löhne (fair wages) sind, gelten. Die Aufgabe der Wirtschaftstheorie besteht nicht darin, das System des Laissez-faire zu rechtfertigen, und noch weniger, das Hineintragen der Moral in Wirtschaftsfragen als verkehrt nachzuweisen. Ihr Wert besteht vielmehr darin, daß sie uns hilft, unser Verständnis zu fördern und dadurch unsere Einrichtungen zu gestalten, und unsere ethischen Gefühle so zu lenken, daß sie das öffentliche Wohl zu fördern vermögen. — Mit diesen allgemeinen Voraussetzungen vor Augen wollen wir nunmehr sehen, wie es mit den Problemen der Arbeit bestellt ist.

3. *Das allgemeine Lohnniveau.* Das Wort Arbeit kann in einem weiten oder in einem engen Sinne gebraucht werden. Es kann auf die Bezieher von Wochenlöhnen beschränkt oder auch derart erweitert werden, daß es alle, die, wie man zu sagen pflegt, mit der Hand oder dem Kopf arbeiten, umfaßt. Es sind alle Kategorien der Arbeit im weitesten Sinne des Wortes, mit denen wir uns hier befassen müssen. Es wird sich jedoch empfehlen, zunächst einmal die Unterschiede zwischen ihnen beiseite zu lassen und die Kräfte ins Auge zu fassen, die das sogenannte allgemeine Lohnniveau bestimmen.

Es gelten die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage. Die Arbeitslöhne haben die Tendenz zu einem Niveau, an dem sich die Nachfrage dem Angebot angleicht. Denn wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt, wenn, mit anderen Worten, Arbeiter selten sind, dann werden die Löhne die Tendenz haben früher oder später zu steigen, und zwar um so prompter, je besser die Arbeiter organisiert sind. Umgekehrt, wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt, wenn, mit anderen Worten, allgemeine Arbeitslosigkeit herrscht, dann werden die Löhne fallende Tendenz haben, und die stärksten Gewerkschaften werden diese Tendenz nicht aufhalten können, mögen sie sie auch verzögern. Obendrein, je höher die Löhne, die gezahlt werden müssen, um so geringer, wenn alles andere gleich bleibt, die Nachfrage nach Arbeit. Denn selbst wenn wir fremden Wettbewerb

nicht in Rechnung stellen und die Arbeit sozusagen in der Welt als Ganzes betrachten, ist die Nachfrage nach Arbeit keineswegs unelastisch. Sie entsteht zugleich mit der Nachfrage nach anderen Produktionsfaktoren in der im fünften Kapitel beschriebenen Weise. Wie dort gezeigt wurde, dürfte die Nachfrage nach Arbeit um so größer sein, je größer das Angebot an den übrigen Produktionselementen ist; diese anderen Faktoren können jedoch auf sehr mannigfaltige Art und Weise für Arbeit substituiert werden, und ein Steigen der Löhne wird (wenn es nicht von gesteigerter Leistung begleitet ist) eine solche Substitution für die Arbeitgeber gewinnbringend machen, wo sie vorher nicht gewinnbringend war. Höhere Löhne für dieselbe Arbeitsleistung müssen mithin die Funktion des Kapitals, als Ersatz (Substitut) für die Arbeit zu wirken, anregen, und zwar, da ja das Gesamtangebot an Kapital hierbei nicht vermehrt wird, notwendig auf Kosten seiner Funktion als komplementäres (ergänzendes) Produktionsmittel; und dies ist gleichbedeutend mit einer Abnahme in dem Umfang der Arbeitsbeschäftigung. Die Macht der Arbeit, mittels vereinigter oder gleichzeitiger Gewerkschaftsaktion, selbst wenn diese nicht nur in jeder Industrie, sondern auch in jedem Land erfolgt, für ein allgemeines Steigen der Löhne zu sorgen, ist daher notwendigerweise sehr beschränkt. Über ein gewisses Maß hinaus muß eine solche Politik zu allgemeiner Arbeitslosigkeit führen; und, wenn sie genügend weit getrieben wird, zu einer so umfangreichen Arbeitslosigkeit, daß diese selbst zu Zeiten günstigen Geschäftsganges fort dauern würde. Eine solche Politik könnte weder in der Praxis aufrecht erhalten werden, noch wäre sie vom Standpunkt der Arbeiter aus weise zu nennen.

Mit anderen Worten, wenn einerseits die Bedingungen für die Nachfrage nach Arbeit (d. h. das Angebot an Kapital, natürlichen Hilfsquellen, Unternehmertüchtigkeit, Risikoübernahme, Kenntnis der technischen Vorgänge usw., wie sie gerade vorhanden sind) und andererseits das Angebot an Arbeit (d. h. sowohl die Zahl der Arbeiter als auch ihre Leistungsfähigkeit) gegeben sind, so wird auf die Dauer

das Lohnniveau ziemlich fest bestimmt sein. Die Wendung: auf die Dauer pflegt in diesem Zusammenhang Kommentare hervorzurufen, die im Kern zutreffend und dennoch mißverständlich sein können. Der Arbeiter, so wird betont, hat es wesentlich mit der Frist zu tun, in der er zu leben hat. Das ist sehr richtig; und daraus folgt eine der vielen Rechtfertigungen der Gewerkschaftsbewegung. Den Arbeitern Lohn erhöhungen, die durch wirtschaftliche Verhältnisse gerechtfertigt sind, früher zu verschaffen, als sie sonst erreicht worden wären, ist gewiß keine leichte und gering zu schätzende Leistung. Nichtsdestoweniger ist es eine Illusion anzunehmen, daß das allgemeine Lohnniveau durch gewerkschaftliches Handeln wesentlich und dauernd erhöht werden kann, es sei denn soweit es die Leistungsfähigkeit der Arbeiter erhöht oder nebenbei die Leistung der Arbeitgeber anregt.

4. *Das Arbeitsangebot im allgemeinen.* Die Arbeitsleistung kann als Faktor sei es der Nachfrage oder des Angebots an Arbeit angesehen werden, je nachdem man die Sache vom Standpunkt des Arbeiters oder des Arbeitgebers betrachtet. Der Arbeitgeber hat die Arbeitskosten pro Einheit seines Produktes im Auge, der Arbeiter die Löhne, die er erhält. Eine Zunahme der Arbeitsleistung kann und wird gewöhnlich sowohl Minderung der Arbeitskosten für den Arbeitgeber als auch Wachsen der Einkünfte des Arbeiters bedeuten. Somit gereicht sie beiden zum Vorteil. Die Wirkungen einer Zunahme des Angebots an Arbeit infolge wachsender Bevölkerungszahl sind jedoch weit zweifelhafter. Wenn sie nicht von einer zunehmenden Nachfrage nach Arbeit begleitet ist, muß sie zu einer verminderten Entlohnung für den einzelnen Arbeiter führen. Bis zu einem gewissen Umfang würde freilich die Nachfrage nach Arbeit nahezu sicher steigen. Das Angebot an Kapital wird sich Zelleicht proportional, vielleicht mehr als proportional der Zunahme der Bevölkerung vermehren. Ein Produktionsfaktor ist jedoch, wie wir gesehen haben, solcher Vermehrung nicht fähig. Es ist dies der Faktor Boden oder die naturgegebenen Produktionselemente. Die Beschränktheit dieses

Faktors ruft das hervor, wovon die meisten von uns als dem Gesetz vom abnehmenden Ertrag (law of diminishing returns) gehört haben. Hier liegt der Kern des Bevölkerungsproblems, das vor mehr als hundert Jahren von Malthus in so düsteren Farben gemalt worden ist.

Diesem Problem wird ein besonderer Band unserer Sammlung gewidmet sein. Hier sei darauf hingewiesen, daß es leichtgläubig wäre anzunehmen, das Problem sei durch den unerhörten Fortschritt eines außerordentlichen Jahrhunderts endgültig erledigt worden. Diese Erfahrung hat jedoch wenigstens die Meinung zerstört, als ob es in modernen Kulturländern zwischen Reallöhnen und Bevölkerungszahl eine Beziehung so enger und unmittelbarer Art geben müßte oder auch nur tatsächlich gäbe, daß eine Verbesserung der Lebenshaltung nur vorübergehend stattfinden könnte und durch das Wachsen der Bevölkerung, das sie hervorruft, sich selbst zerstören müßte. Man kann vielleicht noch weiter gehen und sagen, daß es überhaupt zweifelhaft sei, in welcher Richtung Veränderungen der Löhne das Gesamtangebot an Arbeit beeinflussen. Geht man zu dem über, was sein sollte, so ist es klar, daß man schlechthin gar nichts zugunsten der oben erwähnten Beziehung anzuführen hat. Die einstmals weitverbreitete Meinung, das Bevölkerungsgesetz müsse die Bevölkerungsmenge unvermeidbar dicht an der Grenze der nackten Subsistenzmittel halten, entsprach nicht einem wünschenswerten Ideal. Es war ein Gespenst; ein Gespenst trotz allem, wenn es uns auch noch heimsuchen mag. Es ist gewiß nicht verschroben anzunehmen, daß es gerade, weil es so offenkundig nicht dem entspricht, was sein sollte, deshalb aufhören kann, in Wirklichkeit zu gelten. Es wäre dagegen sehr verschroben zu behaupten, daß das Seinsollende durch die tatsächlichen Bevölkerungsverhältnisse bereits verwirklicht sei. Somit hat man bei der Arbeit ebenso wie beim Kapital keinen Grund zu der Annahme, daß das Gesamtangebot durch irgendein grundlegendes ökonomisches Gesetz bestimmt sei oder in der Praxis dem entspreche, was gesellschaftlich erwünscht wäre.

5. *Die örtliche Verteilung der Arbeit.* Wie beim Kapital machen sich auch bei der Verteilung der Arbeit auf die verschiedenen Berufe ökonomisches Gesetz und gesellschaftliches Ideal geltend. Es wird sich jedoch empfehlen, zunächst eine andere Frage, die der örtlichen Verteilung, ins Auge zu fassen. Das war beim Kapital nicht nötig, weil die Möglichkeiten ausländischer Investierung sehr zahlreich und leicht zugänglich sind: die Beweglichkeit des Kapitals ist mithin groß genug (wiederum ist es nur die marginale Erscheinung, auf die es ankommt), um wenigstens über einen großen Teil der Welt so etwas wie einen einheitlichen Zinsfuß zustande zu bringen. Anders verhält sich die Sache bei der Arbeit. Freilich wandern die Leute innerhalb eines Landes und von einem Land zum andern, entsprechend den wirtschaftlichen Möglichkeiten. Daß auch die zweite Wanderung bedeutend sein kann, dafür bietet die Bevölkerung der Vereinigten Staaten ein augenfälliges Beispiel. Offenbar ist aber die Beweglichkeit sehr unvollkommen. Denn wir haben hier etwas, was wir unexakt als ökonomisches Gesetz bezeichnen könnten, daß nämlich die Arbeit die Tendenz hat, an diejenigen Plätze zu strömen (wie es manchmal etwas unglücklich ausgedrückt wird), wo sie das höchste Entgelt erzielen kann; diese Tendenz ist offenkundig, sie ist aber viel zu schwach, um uns zur Aufstellung eines sogenannten ökonomischen Gesetzes zu berechtigen, daß nämlich auf die Dauer dieselbe Arbeit überall ziemlich gleich entgolten wird. Vielleicht können wir dies für viele Landesteile eines einzelnen Landes behaupten; es gibt aber nur wenige Länder, bei denen es für alle Teile zutrifft. International trifft es bei weitem nicht zu.

Hier wird nun die Unvollständigkeit des ökonomischen Gesetzes durch äußerste Unsicherheit bezüglich des Ideals ergänzt. Vollendete Beweglichkeit der Arbeit mag wirtschaftlich, in einem sehr engen Sinne dieses Wortes, erwünscht sein; sie eröffnet jedoch einen Ausblick auf nationale, Rassen- und Kulturprobleme, auf die hier einzugehen sich nicht empfehlen dürfte. Wir müssen die Bevölkerung eines Landes wie die der Welt als gegebene Tatsachen hinnehmen.

Tun wir dies, so fällt die Frage der Arbeitsentlohnung in allen Punkten mit der oben besprochenen allgemeineren Frage zusammen. Daß die Entlohnung der Arbeit in einem Lande in der Hauptsache von dem Verhältnis zwischen Nachfrage und Angebot beherrscht wird, ist eine unerbittliche Tatsache. Angesichts der internationalen Beweglichkeit des Kapitals bildet das Angebot an Naturschätzen, die man zu nutzen versteht, den hauptsächlichsten Faktor in der Nachfrage nach Arbeit eines einzelnen Landes. Wo die Naturschätze im Verhältnis zur Bevölkerung groß sind, dort sind die Löhne hoch; wo das Umgekehrte der Fall ist, dort sind die Löhne niedrig. Dieses Ergebnis der ökonomischen Analyse wird durch die Erfahrung überreichlich bestätigt. Die verhältnismäßig hohen Löhne in der Neuen Welt, die niedrige Lebenshaltung im dicht bevölkerten Osten, die Wirtschaftsgeschichte Irlands sind ebenso viele Schulbeispiele für diese Wahrheit.

6: *Die gesellschaftliche Schichtung der Arbeit.* Die Frage der Verteilung der Arbeit eines Landes zwischen verschiedenen Berufen zerfällt in zwei Fragen. Einige Berufsverschiedenheiten fallen mit sogenannten Klassenunterschieden zusammen. Die Bewegung der Arbeit zwischen verschiedenen sozialen Schichten ist offenbar ganz verschieden von ihrer Bewegung zwischen verschiedenen Berufen innerhalb derselben Schicht. Die Schichten selbst sind nicht leicht zu definieren: nicht wenig Erfindungsgeist ist auf diesen Versuch verwendet worden, und vielleicht die beste Klassifikation, die vorgebracht wurde, ist diejenige, welche die Arbeit in die folgenden vier Stufen einteilt:

1. automatische Handarbeit,
2. verantwortliche Handarbeit,
3. automatische geistige Leistung,
4. verantwortliche geistige Leistung.

Aber die Sache interessiert vielleicht mehr den Sittensatiriker als den Volkswirt. Es genügt für unsere Zwecke, daß die Unterscheidungen zwar unscharf, aber sehr real sind.

Es ist klar, daß die Bewegungsmöglichkeit der Arbeit zwischen dem Beruf des Bahnwärters und dem des Rechts-

anwaltes nicht sehr groß ist. Sie mag vielleicht noch kleiner erscheinen, als sie in Wirklichkeit ist. Denn es ist hier wichtig, sich eine allgemeine Erwägung einzuprägen, die auch für horizontale Bewegungen innerhalb einer sozialen Schicht gilt. Es kann viel Wechsel der Arbeitsstellen zwischen verschiedenen Berufen geben, ohne daß irgendein individueller Arbeiter seine Beschäftigung zu wechseln brauchte. Das Personal einer jeden Industrie ist dauernd im Wechsel. Auf der einen Seite sterben Leute, ziehen sich zurück oder werden in den Ruhestand versetzt; auf der anderen treten frische Rekruten ein. Durch die Ablenkung der neuen Rekruten aus dem einen Beruf in den anderen kann innerhalb relativ kurzer Zeit ein radikaler Wechsel in der Berufsstatistik herbeigeführt werden. In dieser Weise findet heutzutage die fragliche Wanderung zum großen Teil statt. In den Reihen der gebildeten Klassen pflegt ein Mann selten den Beruf zu verlassen, für den er ausgebildet wurde. Seine Berufswahl wird jedoch von ihm oder seinen Eltern nicht lediglich nach pekuniären Gesichtspunkten entschieden, sondern gewöhnlich nach genauer Abwägung der allgemeinen Aussichten, zu denen pekuniäre Vorteile zusammen mit vielen anderen Dingen gehören. Dieselben Gesichtspunkte sind auch für die manuelle Arbeit maßgebend. — Dies im allgemeinen ist für das Folgende im Auge zu behalten.

Denn auch die Söhne der Bahnwärter pflegen nicht am Gericht zu praktizieren. Die Hindernisse sind zahlreich und verwickelt. Viele von ihnen sind aus einer vergangenen Epoche überkommene Ideen über das Festhalten der Leute in ihrem Stand (*in their proper station*), die durch die ganzen Verhältnisse und den Zeitgeist bald weggefegt sein werden. In der Neuen Welt sind solche Hindernisse selten. Aber ein Hindernis von greifbarer und gefährlicherer Art erwächst aus der Tatsache, daß die liberalen Berufe und zahlreiche kaufmännische Karrieren eine lange und kostspielige Ausbildung und Übung erfordern, die der Bahnwärter ganz außerstande wäre seinem Sohne zu geben.

Nun sind diese Kosten der Ausbildung nicht nur für das Was ist, sondern auch für das Was sein sollte sehr wesentlich. Sie enthalten sowohl ein negatives als auch ein positives Element: eine lange Wartezeit sowohl, bevor das Einkommen einsetzt, als auch die tatsächlichen Auslagen für Ausbildung und andere Kosten. Wenn die Last beider, des Wartens und der positiven Kosten, entweder vom Individuum oder von der Familie getragen werden muß, so werden wohl nur wenige Leute ernstlich bestreiten, daß dies sowohl aus Anstandsgründen als auch wegen der praktischen Durchführbarkeit für späterhin ein höheres Niveau des jährlichen Entgelts rechtfertigt; wenn auch viele Leute zweifellos entgegenen würden, daß andererseits auch die Annehmlichkeiten und das Ansehen dieser Berufe in Rechnung gestellt werden müßten. Dieselbe Erwägung läßt es jedoch sehr zweifelhaft erscheinen, ob es auch nur als Ideal erwünscht wäre, wenn die Gesellschaft die Kosten der Erziehung und der Wartezeit so vollständig tragen sollte, daß es nicht länger angemessen (fair) erscheint, wenn einzelne höher besoldet werden als die Arbeiter in weniger kostspieligen Berufen. Denn eine solche Einrichtung würde zur Folge haben, daß von den höheren Berufen mehr Arbeit in Anspruch genommen werden würde, als es im Prinzip, aus Gründen, die im nächsten Kapitel klargelegt werden sollen, gesellschaftlich erwünscht wäre. Die erwünschte Zahl von Ärzten, Anwälten, Lehrern usw. ist jedoch kein Problem, das aus rein ökonomischen Gesichtspunkten geregelt werden kann, und es lohnt sich nicht, diesem abseitsliegenden Gedankengang weiter nachzugehen. Wenige Leute würden es als letztes Ideal befürworten, daß die Entlohnung der höheren Arbeit die der niedrigeren um mehr übersteigen sollte, als um die Differenz der Kosten während der Lern- und Wartezeit. Daß die Differenz heutzutage meist größer ist, das dürfte sehr wahrscheinlich zutreffen, obwohl es sehr schwer ist, darüber etwas Allgemeines zu sagen. Aber jedenfalls würde sie noch viel größer sein als jetzt, wenn der Grundsatz des Laissez-faire oberstes Gesetz in dieser Frage wäre. Glücklicherweise ist er das nicht und ist es

nie gewesen. Selbst vor den Tagen des unentgeltlichen Elementarunterrichts war die Fürsorge für kostenlosen Unterricht keineswegs unbekannt. Die früheren öffentlichen Schulen und Universitäten, die uns vom Mittelalter überliefert wurden, sind ein bleibendes Zeugnis dafür, was ein weit ärmeres Gemeinwesen auf diesem Gebiete tun zu müssen glaubte. Ihr System von Stipendien und Unterstützungen (scholarship and exhibition) verdient unsere Aufmerksamkeit nicht weniger als die damaligen Höfe und Burgen. Denn sie waren dazu bestimmt, wie wir heute sagen würden, eine Leiter zu bilden, auf der das Talent niedrigster Herkunft zu den Würden, die damals als Gipfel der geistlichen oder weltlichen Ambition erschienen, emporsteigen konnte.

Der Hinweis auf das Talent macht uns hier auf einen Faktor aufmerksam, der den ganzen Gedankengang des laufenden Kapitels kompliziert, wenn er ihn auch nicht wesentlich beeinflußt. Es gibt Unterschiede natürlicher Befähigung, die keine Erziehung oder Übung auslöschen kann, die auszubilden vielmehr ihre Aufgabe sein sollte. Diese Unterschiede knüpfen sich zum großen Teil an Berufsverschiedenheiten; sie sollten wenigstens noch weit enger, als es tatsächlich der Fall ist, mit solchen verbunden sein. Sie sind auch mit Unterschieden der Entlohnung verbunden, selbst innerhalb derselben Beschäftigung; Was sein sollte ist hier eine Frage, die wir an dieser Stelle nicht besprechen können. Für unseren gegenwärtigen Zweck genügt das wenn auch vage Prinzip: dieselbe natürliche Befähigung soll in allen Beschäftigungen dasselbe Entgelt erlangen, abgesehen von Abweichungen, die nicht mehr als die Unterschiede der Kosten für Erziehung und anfängliches Warten betragen. Wir können es nicht als ökonomisches Gesetz behaupten, daß dies im allgemeinen tatsächlich verwirklicht sei. Wenn es je verwirklicht wird, so wird es nicht dem Laissez-faire oder dem freien Wettbewerb, sondern gesellschaftlichen Einrichtungen zu verdanken sein, die Sinn für Recht und Gerechtigkeit zum Ausdruck bringen.

7. *Die Verteilung der Arbeit auf die Berufe.* Wenden wir uns der Verteilung der Arbeit auf verschiedene Berufe inner-

halb derselben sozialen Schicht zu, so gilt das gleiche Prinzip bezüglich dessen, Was sein soll in einfacherer Form. Gleiche natürliche Befähigung sollte gleichen Lohn in allen Berufen finden; vorausgesetzt, daß Unterschiede in den Vorbildungskosten ignoriert werden können. Allerdings darf das Entgelt nicht nur als Geldsumme, sondern als Reallohn verstanden werden, unter Berücksichtigung der verschieden großen Annehmlichkeiten verschiedener Aufgaben. Hier haben nun die radikalen Vertreter des *Laissez-faire* einen ihrer Grundirrtümer begangen. Sie gingen davon aus, daß dieses Ideal am besten durch vollendeten Wettbewerb erreicht werden würde. Der Arbeitgeber würde den Arbeiter wählen, der für den niedrigsten Lohn arbeitet; der Arbeiter würde den Arbeitgeber wählen, der ihm den höchsten Lohn zahlt, und so würde durch einen Prozeß, ähnlich dem Feilschen auf dem Warenmarkt, das erwünschte einheitliche Lohnniveau zustande kommen. In Wirklichkeit unterscheiden sich jedoch die Verhältnisse des Arbeitsmarktes beträchtlich von denen eines Warenmarktes. Die Menschen sind unwissend, sehen nicht weit, und können den Verlust einer, wenn auch erbärmlichen Arbeitsstelle, die sie zufällig erlangt haben, nicht riskieren. Aus solchen Gründen ist ein beträchtliches Abweichen vom Grundsatz des *laissez-faire* nötig, um die theoretischen Ergebnisse des *laissez-faire* zu verwirklichen. Um zu verhindern, daß Jugendliche in großer Zahl in aussichtslose Berufe gesteckt werden, muß man die Voraussicht der Eltern durch Stellenvermittlung für Jugendliche (Juvenile Employment Exchanges) sowie durch Fürsorge und Berufsberatung (After-Care Committees) ergänzen. Um eine gewisse Gleichförmigkeit der Löhne innerhalb desselben Berufes zu sichern, muß man Gewerkschaften haben. Um eine gewisse Gleichförmigkeit der Löhne zwischen verschiedenen Berufen zu sichern, muß man wiederum Gewerkschaften haben oder, wenn diese fehlen, Arbeitsämter (Trade Boards).

Daß die Betätigung der Gewerkschaften sehr wesentlich hierauf hinausläuft, diese Tatsache wird vom Mittelstands-

publikum nicht genügend erkannt. Das System von Stücklohntarifen (piece-rate lists), das sich z. B. in der Lancashire-Baumwollindustrie ausgebildet hat, ist vor allem dazu bestimmt, für Arbeiter gleicher Leistungsfähigkeit in allen Betrieben denselben Lohn zu sichern, ohne Rücksicht darauf, wie weit die Maschinerie veraltet oder auf der Höhe ist. Dieses Resultat ist für alle Teile vorteilhaft: nicht nur sichert es dem Arbeiter einen angemessenen Lohn, regt vielmehr auch den Unternehmer gewaltig zu erhöhten Leistungen an. Niemals könnte dasselbe Ergebnis durch das Spiel des freien Wettbewerbes so wirksam erreicht werden. Dasselbe Streben jedoch, das wohl das vorherrschende Ziel der gewerkschaftlichen Bestrebungen der Baumwollindustrie bedeutet, ist zum mindesten ein wichtiges Element der allgemeinen (Common-Rule-) Politik aller Gewerkschaften, mag sie auch häufig mit der zweifelhafteren Tendenz, unterschiedliche Bezahlung für Unterschiede natürlicher Befähigung auszuschalten, und der fraglos schädlichen Tendenz, die Produktmenge zu vermindern, vermengt sein. Was das Verhältnis verschiedener Gewerbe zueinander anbelangt, so erweist sich das Streben einer Gewerkschaft, die Löhne in verwandten Industrien einander anzupassen, wiederum weit wirksamer als der freie Wettbewerb.

Die Gewerkschaften betätigen sich aber keineswegs nur nach dieser Richtung. Sie dienen häufig eher dazu, für Arbeiter, die ohnehin relativ hoch bezahlt sind, noch höhere Löhne herauszuschlagen. Es macht wenig Unterschied, ob diese Wirkung direkt durch Lohnforderungen oder indirekt durch Beschränkung der Zulassung zu der betreffenden Industrie gesichert wird. In beiden Fällen sind die Folgen dieselben und man darf über ihren Charakter nicht im unklaren sein. Sie sind zweifellos ungünstig für die Volkswirtschaft, sicher ungünstig für die anderen Arbeiter derselben Schicht, beinahe sicher ungünstig für die Gesamtheit der Arbeiter dieser Schicht. Die höheren Löhne müssen die Geldkosten der Produktion steigern und früher oder später dazu führen, daß in diesem Gewerbe weniger Arbeiter beschäftigt werden; eine größere Zahl muß dementsprechend

anderwärts Beschäftigung suchen; und das muß die Lohnsätze in weniger stark organisierten Produktionszweigen unbedingt herunterdrücken. Somit ist die Wirkung eine zwiefache: ein größerer Teil der Arbeiterschaft wird in schlechtbezahlten Berufen beschäftigt, und die Löhne werden dort verkürzt werden.

Die Macht einer starken Gewerkschaft, Lohnsteigerungen dieser Art zustande zu bringen, ist groß, darf aber nicht überschätzt werden. Wie selbstverständlich, gebrauchen die Gewerkschaften Kunstgriffe, die wir bei Trusts als die äußersten Machtmittel des Monopols anzusehen pflegen. Die Forderung einzelner Trusts, wenn ihr von irgend jemand anderem kauft, dürft ihr nicht zu einem niedrigeren Preis, als dem unsrigen, kaufen, entspricht ganz dem sehr bestimmten Verlangen einer jeden Gewerkschaft, daß wenn Nichtorganisierte verwendet werden, dies nur zu den Gewerkschaftsraten geschehen soll. Zu sagen, ihr dürft nur von uns kaufen, die Methode des Boykotts, wie sie genannt wird, entspricht der sehr häufigen Weigerung, mit Unorganisierten überhaupt zusammen zu arbeiten. In einer wichtigen Hinsicht jedoch ist die taktische Stellung einer Gewerkschaft schwächer als die einer sonstigen Organisation. Sie kriegt es meist mit einer Organisation der Käufer in Form eines Verbandes der Arbeitgeber zu tun. Diese werden in ihrem Verhalten gegenüber den Forderungen der Arbeiterschaft nicht nur durch das, was unmittelbar tunlich erscheint, sondern auch durch ihre eigene Auffassung über das Was sein soll bestimmt; und sie werden den Lohnforderungen, die solche in vergleichbaren Industrien wesentlich übersteigen, meistens Widerstand leisten. In dieser Weise wirkt sich die Tendenz, für Arbeiter gleicher Leistungsfähigkeit in allen Berufen dieselben Reallöhne zu erlangen, weit stärker aus, als es auf den ersten Blick scheinen könnte.

Wenn wir uns auf die Gewerkschaften allein zu verlassen hätten, um dies zu erreichen, dann wäre das Ergebnis sehr fraglich. Denn hier tritt eine psychologische Merkwürdigkeit in Erscheinung, die, so geläufig und verständlich sie ist,

nichtsdestoweniger eine Kuriosität darstellt. Nicht nur, daß unter Handarbeitern noch höhere Löhne für bereits gut-bezahlte Arbeiter nicht als den Interessen der übrigen Arbeiterschaft abträglich angesehen werden: es ist beinahe Ehrensache geworden, das Gegenteil anzunehmen. Ein Lohnstreit in einer einzelnen Industrie wird als ein Gefecht in der großen Schlacht zwischen Kapital und Arbeit angesehen, in der der Erfolg an irgendeiner Stelle der Front den Sieg der ganzen Armee erleichtert. Diese Auffassung enthält einen Kern Wahrheit, was die unmittelbaren und rein vorübergehenden Wirkungen anbelangt; selbst in dieser Hinsicht erscheint sie jedoch nur zu Unrecht als plausibel, nämlich dank des Kreislaufs der Marktkonjunkturen, die zur Folge haben, daß die Löhne sich stets auf der ganzen Linie in der gleichen Richtung bewegen. Wer aber die vorangehende Analyse richtig erfaßt hat, dem sollte der Grundirrtum dieser Vorstellung einleuchten. Sie ist eine Illusion, die in keinem sozialökonomischen Buch stillschweigende oder ausdrückliche Unterstützung finden dürfte. Das allgemeine Lohnniveau eines Landes kann nicht (es sei denn zeitweilig und innerhalb enger Grenzen) als eine Funktion der Arbeitsorganisation und ihrer Leistungsfähigkeit angesehen werden; es hängt von viel tieferen wirtschaftlichen Zusammenhängen ab, die oben im Abschnitt 3 aufgezählt wurden.

Fassen wir nunmehr die Ergebnisse dieses Abschnittes zusammen. Es gibt eine Tendenz zur Gleichförmigkeit der Reallöhne für Arbeiter gleicher Schicht und gleicher Leistungsfähigkeit. Diese Tendenz ist nicht ausschließlich dem freien Wettbewerb zu verdanken. Sie wird durch viele Handlungen kollektiver Art gefördert, die aus dem Gefühl für das Was sein soll erwachsen; sie wird gehemmt durch andere Handlungen ähnlicher Art, bei denen dem Gefühl für das Was sein soll unzureichendes Verständnis zugrunde liegt. Je mehr Leute in Übereinstimmung mit dem Was sein soll handeln und je besser ihr Verständnis dafür ist, um so mehr wird sich die fragliche Tendenz einem strengen ökonomischen Gesetz nähern.

8. *Frauenlöhne.* Die Frauenlöhne stellen ein Problem von großem öffentlichen Interesse dar, für das die in diesem Kapitel dargelegten Gesichtspunkte von größter Bedeutung sind und die ihrerseits weitere Belege für diese Gesichtspunkte liefern. Es ist behauptet worden, daß Männerarbeit und Frauenarbeit als ein typischer Fall von verbundenem Angebot anzusehen seien. Die Behauptung ist nicht ganz aus der Luft gegriffen. Der springende Punkt, daß nämlich das Verhältnis zwischen der verfügbaren männlichen und der verfügbaren weiblichen Arbeit ziemlich konstant ist (nicht als ob es sich nicht mit der Zeit und den Umständen ändern würde, aber es ist dem Wesen nach unabhängig von den Bedingungen der Nachfrage), trifft nicht nur für ein Land als Ganzes, sondern kaum weniger für einen besonderen Landesteil zu. Wenn Männer und Frauen als besondere Schichten anzusehen sind, so sind sie Schichten, zwischen denen es keinen Übergang gibt. Nun unterscheiden sich Männer und Frauen auf mannigfache Weise, die sowohl die Nachfrage als auch das Angebot ihrer Dienstleistungen beeinflußt. Einerseits wollen viel weniger Frauen in den Dienst von Unternehmungen treten, da ja die Frauen daheim reichlich zu schaffen haben. Andererseits ist es nun einmal so, daß, obwohl die Frauen vielerlei Arbeit ebensogut oder besser als die Männer verrichten können, diese dennoch die leistungsfähigeren sind für die bei weitem größere Zahl von Dienstleistungen, die in der Produktion nachgefragt werden. Außerdem sind den Frauen viele Berufe, für die sie ebenso geeignet sein könnten, durch Ausschlußbestimmungen verschlossen. Die Folge ist, daß Männer und Frauen meistens in verschiedenen Berufen beschäftigt sind und die Entlohnung in weiblichen Berufen weit niedriger ist als in männlichen. Darüber wird auffallend wenig Klage geführt.

Anders verhält sich die Sache, wenn wir zu Berufen kommen, in denen ganz oder teilweise Männer verwendet werden, in denen aber Frauen zum mindesten annähernd ebenso leistungsfähig sind wie Männer und wo die Schranken gegen ihren Eintritt wenigstens formell beseitigt sind. Da wütet ein erbitterter Kampf um das bekannte Prinzip der

gleichen Bezahlung für gleiche Arbeit. Es ist leicht verständlich, weshalb die männlichen Gewerkschaftler, etwa in der Maschinenindustrie, diese Forderung unterstützen. Es ist freilich auch verständlich, weshalb die Enthusiasten für Frauenrechte darauf drängen; es ist aber viel zweifelhafter, ob sie klug daran tun. Sie sind möglicherweise gut beraten vom Standpunkte ihrer Generation, da es ihnen in dieser Sache nicht von Nutzen wäre, den Männern in die Quere zu kommen. Es sind aber offenbar nicht vernunftgemäße Erwägungen dieser Art, von denen sie in der Hauptsache geleitet werden. Sie erheben die Forderung mit äußerster Gefühlsintensität als eine elementare Gerechtigkeitsforderung. Sie sind auch augenscheinlich von dem Glauben inspiriert (ähnlich jener Illusion, die eine Ehrenfrage der männlichen Gewerkschaftler bildet), daß hohe Löhne für Frauen in gutbezahlten Berufen dazu beitragen würden, die Löhne für ausgebeutete Arbeiterinnen in anderen Produktionszweigen zu steigern.

Nun wäre hier wiederum jeder Mangel an Offenheit unentschuldigbar. Die Wirkung einer solchen Politik auf die Frauenlöhne ist zweifellos die, sie zu verkürzen. Eine solche Politik dient ebensowohl wie irgendeine gewerkschaftliche Schranke dazu, den Eintritt von Frauen in männliche Berufe zu beschränken, und häufig bedeutet sie tatsächlichen Ausschluß. Denn die gleiche Leistungsfähigkeit kann eine nur annähernde sein, und die Männerarbeit kann vom Standpunkt des Arbeitgebers Vorteile bieten, die wichtig sind, wenn sie sich auch nicht leicht in Worten ausdrücken lassen. Obendrein wird vom Arbeitgeberstandpunkt aus die Wirksamkeit weiblicher Arbeit zum großen Teil erst durch Versuche zu erproben sein, und gleiche Bezahlung wird den Unternehmer keineswegs zu Experimenten reizen. Die verminderte Zahl von Frauen in diesen Berufen (verglichen mit derjenigen, die darin beschäftigt sein könnte) vermehrt die Zahl derer, die auf die rein weiblichen Berufe zurückfallen müssen; und sie muß dazu dienen, die Löhne da zu reduzieren, wo die Organisation alles andere als stark ist. Es liegt mir fern zu behaupten, daß diese Erwägung etwas

gegen das Prinzip der gleichen Bezahlung für gleiche Arbeit beweist (obwohl ich glaube, daß sie gegen eine starre Deutung desselben beweiskräftig ist); denn auch andere Dinge, wie der Standpunkt des männlichen Gewerkschaftlers, müssen in Rechnung gestellt werden. Über die Rückwirkungen auf die Löhne in weiblichen Berufen darf es jedoch keinen Zweifel geben.

In Berufen einer anderen Art sieht die Frage etwas anders aus. Im Lehrberuf würde gleiche Bezahlung die Frauen nicht ausschließen; weit eher würde sie die Männer ausschließen. Denn wenn auch die Verfechter dieses Grundsatzes beteuern würden, daß sie nichts anderes wollen, als die Frauenbesoldung der männlichen anzugleichen, so ist es doch wahrscheinlicher, daß das endgültige Resultat ein Ausgleich nach unten sein würde. Die Unterrichtsbehörden haben auf den Träger der Gebühren und Steuern Rücksicht zu nehmen; und außerdem haben sie ihre eigene Auffassung über das Was sein soll. Einer Frau für die gleiche Arbeit weniger zu bezahlen als einem Mann mag als eine schreiende Ungerechtigkeit erscheinen; es ist aber nicht sehr einleuchtend, weshalb eine Frau, die in einer Elementarschule Lehrerin ist, weit höher bezahlt werden soll als, sagen wir, eine Krankenpflegerin, lediglich deshalb, weil im ersteren Beruf zufällig auch eine Anzahl Männer beschäftigt ist. Hier widerstreiten einander die Gerechtigkeitsforderungen; und es ist kaum zweifelhaft, welche von ihnen die Schulbehörden bevorzugen werden. Ein Ausgleich der männlichen Gehälter nach unten würde es schlechthin unmöglich machen, Männer der gewünschten Art in den Beruf zu ziehen, und würde somit zur faktischen Austilgung der männlichen Elementarschullehrer führen. Das mag in einem engen Sinn als wirtschaftlich erwünscht erscheinen. Warum sollen die Männer ihre Dienste nicht Aufgaben widmen, bei denen sie höhere Entlohnung erzielen und die die Frauen nicht ebensogut verrichten können? Ob dies jedoch im wahren Interesse des Unterrichts liegen würde, das ist eine weit zweifelhaftere Sache. Und hier liegt das eigentliche Problem der gleichen Bezahlung für gleiche Arbeit für Lehrer und Lehre-

rinnen. Der Leser wird bemerkt haben, daß ich mich jeder Anspielung auf die Kontroverse enthalte, ob Männer mehr bekommen sollten, weil sie Frau und Familie zu unterhalten haben. Das ist, obwohl eine höchst schwierige Frage, nicht der Punkt, auf den es jetzt ankommt. Der springende Punkt ist der Gegensatz der Anschauungen: die einen fordern allgemein das, was aus einleuchtenden idealen Gründen sein sollte, während die anderen im Einzelfall ihre Postulate nach dem richten, was die Wirklichkeit ist, daß nämlich Männer in der Regel höher bezahlt werden als Frauen.

Zehntes Kapitel.

Die realen Produktionskosten.

1. *Komparative Kosten.* Die Untersuchung über die verschiedenen Produktionsfaktoren hat in den letzten vier Kapiteln einige allgemeine Sätze zutage gefördert. In keinem Fall fanden wir, daß das Gesamtangebot an einem Produktionsfaktor unzweideutig durch ökonomische Gesetze bestimmt wäre, denen irgend wesentliche Bedeutung zukommt. Das Angebot an Naturschätzen ist eine feste Größe, völlig unabhängig von menschlichen Anstrengungen oder Wünschen. Wenn auch das Kapitalangebot und das Arbeitsangebot unter den heutigen Verhältnissen auf wirtschaftliche Antriebe reagieren, so haben diese Reaktionen doch nicht den Charakter des Notwendigen und stehen in keiner klaren Beziehung zu dem Was sein sollte. Das Angebot an Risikoübernahme richtet sich vielleicht entschiedener nach den Aussichten auf erhöhten Gewinn; es ist jedoch so eng an Spezialkenntnisse und an die Eignung für Unternehmertätigkeit gebunden, daß selbst diese These mit mancher Unsicherheit behaftet bleibt. Wenden wir uns dagegen der Verteilung dieser Faktoren auf die verschiedenen Verwendungsarten zu, so finden wir klar verständliche und fundamentale Zusammenhänge. Gesetze treten in Erscheinung, die nicht nur das Was ist, oder zum mindesten die Tendenz hat zu sein, sondern zugleich auch das

Was sein sollte zum Ausdruck bringen; und die Tatsache, daß sie das anzeigen, Was sein soll, verleiht ihnen den grundlegenden Charakter.

Diese Sätze ermöglichen es uns, eine allgemeine Antwort auf die Frage zu geben, die am Schluß des fünften Kapitels aufgeworfen wurde: Was sind die letzten realen Kosten, denen die Geldkosten der Produktion entsprechen? Es ist häufig versucht worden, Geldkosten auf Dinge wie die Arbeitsanstrengung und das Opfer des Wartens zu beziehen. Das Vorhandensein solcher Kosten ist unbestreitbar. Viel Sparen bedeutet für den, der spart, ein Opfer an unmittelbarer Bedürfnisbefriedigung. Die meiste Arbeit ist an sich ermüdend und unangenehm, sie strengt an und erschöpft; zugleich bedeutet alle Arbeit eine Entbehrung der Vorteile freier Zeit. Ferner wachsen Arbeiter nicht an „Stachelbeersträuchern“, müssen vielmehr von Kindheit auf ernährt und gekleidet werden; und ihre Erziehung und ihr Unterhalt stellen reale Kosten dar, die irgend jemand tragen muß.

Das Vorhandensein (oder die Bedeutung) solcher Kosten und ihr Verhältnis zu den Geldkosten sind jedoch verschiedene Dinge. Im achten Kapitel sahen wir, wie schwer es ist, zwischen dem Zinsfuß und dem Opfer des Sparens eine klare Beziehung herzustellen. Die Arbeitskosten stellen uns vor ähnliche Schwierigkeiten. Die relative Beschwerlichkeit zweier Beschäftigungen mag das Verhältnis der in beiden Fällen gezahlten Löhne beeinflussen; wie es gewiß auch die Unterschiede der für Erziehung und Ausbildung erforderlichen Kosten tun werden. Das sind jedoch Fragen, die die Verteilung der Arbeit auf die verschiedenen Berufe betreffen. Man hat keinen rechten Grund, anzunehmen, daß das allgemeine Lohnniveau lediglich deshalb sinken würde, weil die Arbeit in ihrer Gesamtheit weniger beschwerlich geworden wäre oder weniger physische oder geistige Anstrengung erforderte. Für das Angebot an Menschen sind nicht dieselben Faktoren maßgebend wie für das Angebot an einer Ware. Kinder werden nicht wegen der Löhne in die Welt gesetzt, die sie erzielen werden, wenn sie auf Arbeit gehen; wo so etwas vorkommt, sehen wir es mit

Recht als eine ungeheuerliche Abnormität an. Sofern Eltern durch wirtschaftliche Verhältnisse bestimmt werden, sind es ihre eigenen wirtschaftlichen Verhältnisse; sie fragen sich eher, wie viele Kinder sie sich leisten können, als daß sie die Kosten den Einnahmen, die ihre Kinder in Zukunft erzielen werden, gegenüberstellen würden. Es spielen aber auch andere Erwägungen mit; und es ist in der Tat zweifelhaft, wie das Gesamtangebot an Arbeit auf Veränderungen des Wohlstandes reagieren wird. Schließlich, das Angebot an Boden bedeutet weder Anstrengung noch Opfer; und dennoch haben wir bei unseren Geldkosten den Posten Bodenrente einzustellen. Dieser Schwierigkeit durch die Behauptung aus dem Wege zu gehen, daß die Rente (in irgendeinem Sinne, der nicht gleicherweise für Löhne und Profite gilt) nicht in die Grenzkosten eingehe, hieße die Wirklichkeit aus dem Auge verlieren. Somit führt uns der Versuch, die Geldkosten mit Hilfe der Produktionskosten der letzten Produktionsmittel zu erklären, zu wirklichkeitsfremden und zweifelhaften Hypothesen. Für eine systematische Theorie, die auf festen Grundlagen bleiben will, müssen wir die Geldkosten in ganz anderer Weise deuten.

Die realen Kosten, die durch den Preis einer Ware gemessen werden, sind nicht absolute, sondern komparative (relative) Kosten. Die Grenzkosten in Geld lassen sich in letzter Analyse auf die Aufwendungen zurückführen, die erforderlich sind, um die Nutzung der benötigten Produktionsmittel zu sichern. Diese Aufwendungen haben die Tendenz, sich denjenigen Erlösen anzugleichen, die dieselben Mittel in anderweitiger Verwendung hätten erzielen können. Die Preise, die sie in anderweitiger Verwendung hätten erzielen können, haben ihrerseits die Tendenz, sich dem abgeleiteten Grenznutzen [dem „Ertragswert“] ihrer Dienstleistungen in solcher Verwendung anzugleichen. Es ist mithin der entgangene Nutzen, der daher rührt, daß diese Produktionsmittel nicht für anderweitige Zwecke zur Verfügung stehen; der durch die Geldkosten der Waren in der Grenzproduktion gemessen wird.

Dieser Begriff der letzten Kosten stößt auf eine instinktive Ablehnung, die auf einem irreführenden Sinn für logische Symmetrie beruht. Wenn man die Kosten in dieser Weise deutet, wird eingewendet, so verlieren sie ihren Charakter als selbständige Größe. Sie sind dann lediglich etwas vom Nutzen Abgeleitetes. Nun haben wir ja bereits Gelegenheit gehabt, von der allgemeinen Symmetrie, die das Verhältnis von Nachfrage und Angebot beherrscht, einen starken Eindruck zu gewinnen. Wir fanden sogar, als wir gewöhnliche Waren im Auge hatten, daß der Nutzen hinter der Nachfrage stand und sie hervortrieb; hinter dem Angebot standen die Kosten, die es beschränkten. So schien die allgemeine Symmetrie zwischen Nachfrage und Angebot eine grundlegende Symmetrie zwischen Nutzen und Kosten beinahe in sich zu schließen. Wenn nun die Kosten in letzter Analyse vom Nutzen abgeleitet werden, wird dann nicht ein Nonsens aus der Symmetrie zwischen Nachfrage und Angebot, oder aber, wenn wir uns an diese letztere Symmetrie als an eine nachweisbare Wahrheit klammern, müssen wir uns dann nicht weigern, zuzugeben, daß die Kosten vom Nutzen abgeleitet werden können?

Es ist dies eines von den falschen Dilemmas, die den Weissagern in aller Welt eine gute Gelegenheit zur Diskreditierung der Logik bieten. Wenn wir guten Grund haben, zu glauben, daß von zwei scheinbar unvereinbaren Dingen beide wahr sind, so ist die Erklärung selten die, daß eins von beiden wirklich falsch ist; meist stellt es sich heraus, daß sie nicht wirklich unvereinbar sind. So auch hier. Die Symmetrie zwischen Nachfrage und Angebot geht sehr weit, und wir sollten uns immer überzeugen, ob sie sich bewährt, sie ist jedoch keineswegs vollendet, und gerade in der letzten Analyse versagt sie notorischerweise. Es ist höchst wichtig, zwischen dem Nutzen und den Kosten einer Ware als zwei getrennten und voneinander unabhängigen Größen zu unterscheiden. Es sei daran erinnert, daß wir es uns im V. Kapitel nicht erlaubt haben, die Kosten der Produktion der Baumwollfasern vom Nutzen der Baumwollsamens abzuleiten. Die Weigerung, dies zu tun, war notwendig, um

die Gedanken zu klären, und führte zu manchen sehr nützlichen, praktischen Folgerungen. Aber die Kosten einer Ware aus dem Nutzen einer anderen Sache abzuleiten, die mit ihr zusammen als Teil desselben Produktionsprozesses produziert wird, und die Kosten einer Ware aus dem Nutzen abzuleiten, den die Mittel, welche sie zu produzieren helfen, für andere Zwecke besitzen: das sind zwei völlig verschiedene Dinge. In Werken über die Theorie des internationalen Handels wird es dem Leser auffallen, daß die komparative Natur der realen Kosten als so selbstverständlich gilt, daß am Anfang ganz umständlich eine Theorie der komparativen Kosten dargelegt wird. Diese Theorie könnte etwas rätselhaft erscheinen, wenn wir es bei ihr mit einer scheinbaren Ausnahme von der allgemeinen Wirtschaftstheorie zu tun hätten. Alle Schwierigkeiten schwinden, wenn wir es uns klar machen, daß die realen Kosten eines jeden Gutes in der durch die Produktion dieses Gutes bedingten Schmälerung des Angebots an anderen nützlichen Dingen bestehen.

2. *Die Zuteilung der Produktionsmittel auf die Produktionszwecke.* Wie befremdend dieser Begriff auch scheinen mag, es sollte darüber keinen Zweifel geben, daß die fraglichen Kosten sehr real sind. Hier tragen die Unregelmäßigkeiten und das mangelhafte Funktionieren unserer Wirtschaftsordnung, die Wiederkehr von Wirtschaftskrisen und ähnliches viel dazu bei, die klare Erkenntnis der wesentlichen Realitäten zu trüben. Zu einer Zeit, in der es viel Arbeitslosigkeit und viele stillstehende Betriebe gibt, ist es dem gesunden Menschenverstand so klar, daß man von einigen Gütern mehr produzieren könnte, ohne das Angebot an anderen zu vermindern, daß jede offene Behauptung des Gegenteils wohl als der Gipfel akademischer Pedanterie erscheinen mag. Ich möchte aber den Leser bitten, sich mit offenen Augen eine nicht unbekannt Parallelle anzusehen. Während des jüngst vergangenen Krieges herrschte unvermeidlich viel Verschwendung und Unordnung in der Nutzbarmachung der militärischen Hilfsquellen der Alliierten. Manche Regimenter wurden für längere Perioden untätig gehalten, nicht zum Ausruhen oder

zum Einüben, sondern wegen irgendwelcher Mängel der Organisation. In der Herstellung von Munition hat die ungenügende Berücksichtigung der Gesetze verbundener Nachfrage zum Anhäufen von übergroßen Vorräten an gewissen Materialien geführt, die so lange nutzlos da lagen, bis das entsprechende Angebot an den komplementären Faktoren beschafft werden konnte. Unnötig, die Beispiele zu vermehren. Die Verschwendung sowohl an Menschenkraft als an Material war enorm. Die Verteilung dieser Ressourcen z. B. zwischen den verschiedenen Kriegsschauplätzen war aber bei alledem ein sehr reales Problem, das zu einer weit ausgesponnenen Kontroverse Anlaß gab. Es ist zu einem Axiom geworden, daß, je mehr Ressourcen in Mesopotamien oder Palästina verwendet wurden, um so weniger für Frankreich verfügbar blieben. So lange mit diesen Kriegsressourcen irgend Verschwendung getrieben wurde, solange noch irgend Menschen übrig blieben, die aus unwichtigen Produktionszweigen herausgezogen werden konnten: solange hätte es niemand zu behaupten gewagt, daß man Truppen und Munition nach Saloniki werfen könnte, unbeschadet der Rücksichtnahme auf die Bedürfnisse der anderen Kriegsschauplätze. Eine solche Vorstellung wäre offenbar aus dem zureichenden Grunde töricht gewesen, daß an sich die Versendung von Armeen nach Saloniki nicht dazu beigetragen hätte, eine wirksamere Ausnutzung der übriggebliebenen Hilfsquellen zu sichern (so sehr sie sie auch nebenbei anregen konnte).

Nun ist dies ganz analog dem Problem der Verteilung unserer Hilfsquellen für Friedenszwecke. Trotz der Verschwendung und allen mangelhaften Funktionierens unserer Wirtschaftsordnung pflegt im allgemeinen die Verwendung von Hilfsquellen zur Produktion einer Ware die Produktion anderer Waren zu schmälern. Das bloße In-die-Welt-setzen einer neuen kaufmännischen Unternehmung trägt nicht mehr als die Entsendung einer Armee nach Saloniki dazu bei, die Verschwendung in dem Rest des wirtschaftlichen Organismus zu beseitigen. Arbeitslosigkeit ist, kurz gesagt, nicht durch die Größe der normalen Nachfrage nach Arbeit

(die wohl das Lohnniveau bestimmt) bedingt, sondern durch die Schwankungen in der Nachfrage nach Arbeit; Schwankungen von einem Tag zum andern wie an den Docks, von einer Saison zur anderen wie im Baugewerbe, vor allem von einer Periode von Jahren zur anderen wie im Konjunkturrenwechsel von Hausse (boom) und Depression. Nichts wird die Arbeitslosigkeit vermindern, was nicht dazu dient, diese Schwankungen abzuschwächen. Eine neue Unternehmung wird dies in der Regel nicht bewirken. Wird sie während einer Depression geschaffen (ein höchst ungewöhnliches Verfahren), so mag sie zeitweilig unverwendete Arbeit und brachliegende Materialien aufsaugen. Wenn aber die nächste Hausse kommt, so wird sie nur Arbeit und Material (wenn auch voraussichtlich vorteilhafter) verwenden können, die, wenn nicht für ihre, so für andere Zwecke verwendet worden wären. Inzwischen bleiben die Ursachen der Arbeitslosigkeit bestehen. Nach wie vor wird man sich verrechnen können, nach wie vor wird das Baugewerbe im Winter flau werden, die Methode, Dockarbeiter von Fall zu Fall anzustellen, wird weiter fortbestehen, die Konjunkturren werden sich weiter ablösen, während im Rahmen derselben und verdeckt durch sie manche Industrien sich erweitern und andere verfallen werden. Mithin wird im Ergebnis die neue Unternehmung, ähnlich wie die Armee von Saloniki, Hilfsquellen von anderwärts ablenken.

Diese Wahrheit muß man sich wohl merken. Dementsprechend ist es im allgemeinen eine ungesunde Politik, Industrien, sei es direkt oder indirekt, mit Hilfe von Schutzzöllen zu unterstützen. Sie ist es in der Tat, die auf gut die Hälfte der ökonomischen Sophismen, die stets in Umlauf sind, die Antwort liefert.

Die Verteilung der Produktionsmittel solchermaßen, daß sie ein Maximum an Erfolg erzielen, galt mit Recht als eines der vitalsten und schwierigsten der Kriegsprobleme. Um damit fertig zu werden, haben die Alliierten ein Instrument nach dem andern erfunden und zuletzt den Höchsten Rat der Alliierten (Supreme Allied Council) geschaffen. Das analoge Problem in der wirtschaftlichen

Welt der Friedenszeit ist nicht weniger wichtig und weit schwieriger; es gibt jedoch nichts, was dem Höchsten Rat der Alliierten entsprechen würde. Da verlassen wir uns auf eine Kooperation, die, wie es im I. Kapitel hervorgehoben wurde, völlig unorganisiert ist. Diese Kooperation ist durch den wechselseitigen Wettbewerb unzähliger kaufmännischer Unternehmungen ausgebildet worden und wird durch Männer beherrscht, deren Handlungen wesentlich durch das Streben nach Geldgewinn motiviert sind. Sie ist aber nicht nur auf solche Weise ausgebildet worden: wieweit jener Wettbewerb oder jenes Gewinnmotiv für ihre Leistungsfähigkeit wesentlich ist, das sind Fragen, die wir in diesem Band nicht zu behandeln haben. Mit den ökonomischen Gesetzen, den Beziehungen zwischen Nutzen, Preis und Kosten, mit denen wir es hier zu tun hatten, verhält es sich anders: sie sind wesentlich für die Leistungsfähigkeit einer jeden Gesellschaftsordnung. Denn ist der Grenznutzen einer Ware gleich ihren Grenzkosten und setzen sich diese Grenzkosten aus den Preisen für die verschiedenen Produktionsmittel zusammen, die mindestens ebensoviel wie bei anderweitiger Verwendung betragen, — so bedeutet dies, daß die Produktionsmittel so verwendet werden, daß sie ein Maximum an Nutzen erbringen; und dies ist gleichbedeutend damit, daß sie verwendet werden, ein Maximum an Reichtum zu erzeugen.

3. *Nutzen und Reichtum.* Es ist wichtig, über diesen letzten Punkt völlig im klaren zu sein. Reichtum scheint auf solide, greifbare Realität zu deuten: auf etwas, dessen Mehrung wir, wie sehr wir sie auch in selbstgefälliger Laune gering schätzen mögen, als ein wichtiges Ziel der Anstrengung für eine arme Volkswirtschaft anerkennen. Eine Mehrung des Nutzens dagegen erscheint als eine vage, unfaßbare Vorstellung, die dasselbe praktische Interesse kaum verdient. Nichtsdestoweniger decken sich die beiden Begriffe (Reichtum und „Nutzen“) vollständig. Wir täuschen uns sehr, wenn wir annehmen, der Reichtum sei eine objektive Realität. Es ist wahr, daß wir, wenn wir hinter das Geld kommen, in dem er gemessen wird, auf Waren stoßen,

wie Nahrungsmittel und Kleidung und Häuser und Fabriken, die als behagliche, solide, handgreifliche Sachen vor uns stehen; wir kommen aber auch zu mancherlei Dienstleistungen, wie die von Gärtnern und Ärzten und Krankenschwestern, und müssen sie als Teile unseres Reichtums rechnen, obwohl sie in keiner greifbaren Ware verkörpert sind. Aber auch die Sachgüter selbst, mögen sie an sich und in vielen ihrer Eigenschaften objektive Realitäten sein, sind in ihrer Eigenschaft als Reichtum keine objektiven Realitäten. Ein Paar Schuhe ist eine objektive Tatsache; so auch die Zahl der zu irgendeiner Zeit vorhandenen Paare, so ihre Größe, ihr Gewicht, das Quantum an Leder oder Papier, das sie jeweils enthalten. Der Reichtum aber, den die Schuhe darstellen, ist keine objektive Tatsache. Er hängt von der Meinung ab, die Männer und Frauen über den Nutzen der Schuhe hegen; und diese Meinungen führen uns in die subjektiven Regionen der Psychologie. Nehmen wir z. B. an, daß, angesichts der heutigen Preise, die zur Zeit vorhandenen Schuhe $\frac{1}{1000}$ Teil unseres gesamten Reichtums ausmachen würden. Angenommen, es geschähe dann ein Wunder, der Himmel öffnete sich und ließe Schuhe von jeder Größe und Form und Qualität auf uns herab regnen, bis wir 1000 mal soviel Schuhe hätten als vorher. Ließe sich dann sagen, daß unser gesamter realer Reichtum verdoppelt worden ist? Das ginge offenbar nicht. Bekämen wir Schuhe umsonst und könnten wir jede Woche ein neues Paar auftragen, so wären wir etwas besser daran, aber nicht doppelt so gut als vorher. Mit anderen Worten, der reale Reichtum aus tausendmal so viel Schuhen, als wir heute haben, ist nicht tausendmal so groß als der Reichtum aus der heutigen Zahl von Schuhen. — Wir sind eben daran, an einem Beispiel das Gesetz vom abnehmenden Nutzen wieder zu bestätigen; und das mag vielleicht genügen, um zu zeigen, daß Reichtum im Grunde dasselbe ist wie Nutzen.

Ein anderer Punkt ist aber noch der Erwägung wert. Unser realer Reichtum würde in dem angenommenen Falle etwas erhöht sein; wenden wir uns jedoch dem Geldmaßstab des Reichtums zu, so kommt viel eher das Gegenteil dabei

heraus. Denn der Schuhpreis würde höchstwahrscheinlich auf Null sinken, und der Gesamtwert der Schuhe würde, im kaufmännischen Sinne des Wortes, dementsprechend auch Null sein. Dies beweist, daß Geldpreise ein höchst unvollständiger Maßstab für den Gesamtreichtum sein können; denn was die Geldpreise darstellen, ist das Produkt aus der Menge der Waren und aus ihrem Grenznutzen, während Gesamtreichtum ganz etwas anderes, nämlich Gesamtnutzen bedeutet. Das hat die wohl zu beachtende Folge, daß alle Versuche, den Reichtum verschiedener Länder oder verschiedener Zeiten zu vergleichen, und ebenso die Konstruktion von Indexzahlen der Preise notwendig mangelhaft und in den Grundlagen willkürlich sind.

4. Maßstäbe für die Wirtschaftspolitik. Nun sind wir soweit, um jener sehr wichtigen Tatsache gerecht werden zu können, die am Schluß des dritten Kapitels erwähnt wurde. Der größtmögliche Nutzen, den die Gesetze des Angebots und der Nachfrage hervorzubringen streben, ist zwar ein größtmöglicher Gesamtnutzen, der jedoch in Geldeinheiten gemessen wird. Eine ungleiche Verteilung des Reichtums zerstört jeden notwendigen Zusammenhang zwischen diesem und dem maximalen realen Nutzen. Dies ändert aber nichts an der allgemeinen Gültigkeit des Satzes, daß die Gesetze von Angebot und Nachfrage das darstellen, was unter der heutigen wie jeder anderen Ordnung für die Gesellschaft erwünscht ist. Der Fehler liegt an der Verteilung des Reichtums; diese sollte, soweit es möglich ist, geändert werden. Es ist dabei wichtig, darüber im klaren zu sein, daß, wo immer es möglich ist, den Armen eine Ware unter dem Kostenpreis zu liefern, man dort auch die Güterverteilung ändern kann; denn diese Änderung ist es, die damit erreicht wird. Es wird eben Kaufkraft, die den Reichen mittels Besteuerung genommen oder aus den Gewinnen öffentlicher Wirtschaftsbetriebe erworben wurde, im Effekt auf die betreffenden armen Leute übertragen, mag auch die Übertragung an die Bedingung geknüpft sein, daß die Kaufkraft in einer besonderen Weise verausgabt werden muß. Es ist im allgemeinen wünschenswert, daß die Übertragung ohne

diese Bedingung erfolgt. Von diesem allgemeinen Satz gibt es freilich so zahlreiche und wichtige Ausnahmen, daß sie möglicherweise eine weite Verbreitung von Ausgaben dieser Art für soziale Zwecke rechtfertigen. Unterricht sollte gewiß kostenfrei beschafft werden; für die Subventionierung des Hausbaues gibt es starke Argumente; die Beschaffung von Milch für werdende Mütter, die Speisung von Schulkindern — die Beispiele können leicht vermehrt werden. In jedem Fall ruht aber die Rechtfertigung dieser Politik, und das ist wichtig festzustellen, auf der Voraussetzung, daß es sich darum handelt, ein Gut zu liefern, das für die Begünstigten wichtiger ist als andere Dinge, für die sie die entsprechende Kaufkraft vielleicht vorzugsweise verwandt hätten, wenn sie ihnen bedingungslos übertragen worden wäre. Wo keine solche Voraussetzung zu machen ist, wie sicherlich bei der großen Mehrzahl der Waren, dort sollte das Verhältnis von Preis und Grenzkosten streng gewahrt bleiben; eher sollten wir dort die Verteilung der Kaufkraft zu ändern suchen. Wieweit ist es aber möglich, diese zu ändern?

Ich nehme es als unvermeidlich an, daß viele Leser glauben werden, die vorangehenden Kapitel müßten so verstanden sein, daß die Güterverteilung nicht nennenswert geändert werden kann. Ich möchte diese Leser an eine wichtige Unterscheidung erinnern, auf die manchmal ungeduldige Leute ihre Kritik an der Nationalökonomie aufgebaut haben. Der Nationalökonom, sagte man, untersucht mit großem Getue die Gesetze, die die Güterverteilung unter den Produktionsmitteln regeln, sagt aber praktisch gar nichts über die Verteilung unter Individuen und Klassen, was doch für Leute der Praxis das einzige wirklich interessante Problem sei. Nun beschränkt sich der Nationalökonom auf die Produktionsfaktoren aus dem sehr triftigen Grunde, weil es nur in bezug auf diese möglich ist, irgendwelche eindeutigen, zweifelsfreien Verteilungsgesetze aufzustellen. In die Verteilung zwischen Individuen und Klassen spielen andere veränderliche Faktoren hinein, die durch kein grundlegendes, ökonomisches Gesetz beherrscht werden; hier ist also, so drängt sich die Schlußfolgerung auf, das

Feld für Maßnahmen zur Änderung der Güterverteilung. Was auf diesem Felde möglich oder erwünscht ist, das zu behandeln ist wiederum nicht die Aufgabe dieses Buches. Es ist z. B. eine nach allem naheliegende Schlußfolgerung (die uns freilich nicht sehr weit hilft), daß eine Zunahme in der Gewohnheit des Sparens unter Wochenlohnempfängern die Verteilung der Güter unter den Gesellschaftsklassen in hohem Maße ändern könnte, ohne die Verteilung zwischen Kapital und Arbeit wesentlich zu beeinflussen. Fragen jedoch wie die: wie weit es möglich oder gerechtfertigt wäre, ein solches Ergebnis durch Anwendung der Steuerschraube, durch Änderungen des Erbrechts oder durch öffentliches Eigentum an den Produktionsmitteln herbeizuführen, führen uns in eine weit unsicherere und umstrittenere Sphäre. Die Schwierigkeiten und Einwendungen, auf die man stößt, sind wohlbekannt und ungeheuer; sie sind jedoch von ganz anderer Art als die ökonomischen Gesetze, die wir untersucht haben. Die Gesetze selbst berechtigen uns nicht dazu, in diesen großen Fragen der Wirtschaftspolitik irgendwelche dogmatischen Sätze aufzustellen.

Das bedeutet jedoch keineswegs, diese Gesetze der praktischen Bedeutung zu entblößen. Sie stellen für die Organisation der Volkswirtschaft nicht weniger wie für das gewöhnliche Geschäftsleben die wesentlichen Kriterien einer gesunden Politik dar. In unseren Tagen hat eine sonderbare Verstimmung viele Leute dazu geführt, diese Kriterien als verstockte Vorurteile eines bornierten Geschäftsmannes hinzustellen. Da es z. B. als offenkundig praktisch und vorteilhaft befunden wurde, die Landstraßen von Steuern und Tarifen freizuhalten und für ihre Benutzung keine Abgaben zu erheben, so ist angeregt worden, das gleiche Prinzip auf die Eisenbahnen anzuwenden. Oder populärer: weil es sich als praktisch erwies, denselben Tarif für die Beförderung von Briefen zwischen Land's End¹⁾ und John o'Groats²⁾ wie zwischen Hampstead³⁾ und Highgate³⁾ zu berechnen, so ist

1) Vorgebirge, südwestlichster Punkt von England.

2) Die nördliche Spitze von Schottland.

3) Nördliche Vorstadt von London.

vorgeschlagen worden, dieses Prinzip auf Eisenbahntarife und Frachtsätze anzuwenden. Es empfiehlt sich daher zu betonen, daß die Rechtfertigung der postalischen Einheitsätze auf folgenden Tatsachen ruht: 1. daß die Kosten der Sammlung, Sortierung usw. einen so großen Teil der Kosten der Briefbeförderung ausmachen, daß die realen Beförderungskosten zwischen John o'Groats und Land's End von denen zwischen Hampstead und Highgate nicht um so viel differieren, wie es auf den ersten Blick scheinen könnte; 2. daß die Tarifsätze in jedem Fall sehr niedrig sind; 3. daß die Abschaffung der zu niedrigen Gebührensätze, die das heutige System mit sich bringt, die Kosten der Buchführung, die bei differentiellen Tarifsätzen erforderlich wären, nicht lohnen würde. Es dürfte einleuchten, daß diese Erwägungen für die Eisenbahnen in viel geringerem Maße gelten. Sie mögen vielleicht das rechtfertigen, was als Zonen tarifsysteem bekannt ist, d. h. einheitliche Sätze innerhalb bestimmter engbegrenzter Räume. Aber die Vorstellung von einem Einheits tarifsatz durch ganz Großbritannien hindurch beschwört das Bild von Zügen herauf, die Kohle aus Süd wales nach Schottland führen und von solchen, die mit Kohle aus Schottland nach Süd wales fahren, den kleinsten Launen der Konsumenten folgend und ohne Rücksicht auf die realen Mehrkosten, die in einem Maße erwachsen würden, zu dem die sog. Verschwendungen des freien Wettbewerbes keine Parallele bieten. Es käme dann wirklich zu der Torheit, daß Kohle nach dem Zentrum der Kohlenausfuhr, z. B. nach Newcastle gesandt wird. Solche Erwägungen sind es jedoch nicht, für die sich die Verfechter des postalischen Prinzips interessieren. Sie scheinen die Auslöschung oder Verdunkelung der Beziehungen zwischen Preis und Kosten als ein höheres Ideal zu empfehlen. Es ist wichtig, über das, was dieses Ideal eigentlich bedeutet, im klaren zu sein.

Es bedeutet an erster Stelle, wie der ganze Gedankengang dieses Buches zu zeigen versuchte, eine weniger wirtschaftliche Verwendung unserer produktiven Hilfskräfte; sie würden zu Verwendungen mit geringerem Nutzeffekt

abgelenkt werden und somit weniger realen Reichtum produzieren. Das ist jedoch nicht das Schlimmste. In unserer heutigen Wirtschaftsordnung herrscht reichlich viel Verschwendung und mangelhafte Anpassung. Das erwünschte Verhältnis von Preis und Grenzkosten ist nur unvollständig erreicht. Weitere Abweichungen von diesem Verhältnis, die aus irgend welchen ähnlichen Anwendungen des postalischen Prinzips folgen würden, mögen an sich nicht so sehr viel bedeuten. Viel bedenklicher ist, daß die Kriterien der Leistungsfähigkeit verwischt und die klaren Ziele der Wirtschaftsführung in einen Nebel gehüllt wären. Es ist wichtig, daß jeder Unternehmer bestrebt ist, Schäden auszumerzen und die Leistungsfähigkeit zu erhöhen, daß er stets bestrebt ist, die besten Resultate zu erzielen; wie kann er dies jedoch tun, wenn er keinen einfachen Maßstab dafür hat, welche Resultate gut und welche schlecht sind? Der Maßstab, den er heute besitzt, besteht aus dem Preis, den Kosten und dem schließlichen Profit, und es wäre verhängnisvoll, ihn wegzunehmen, es sei denn, daß ein ebenso einfacher und exakter Maßstab an seine Stelle gesetzt werden könnte.

Das läuft keineswegs auf die Frage nach Motiven oder Anreizen hinaus. Wahrscheinlich überschätzen wir stark die Bedeutung des Gewinnstrebens. Es mag richtig sein, daß die Menschen ebenso eifrig für eine feste Bezahlung wie für persönlichen Gewinn arbeiten würden, vielleicht, daß sie es schon tatsächlich tun. Aber Ziel und Motiv sind zwei ziemlich verschiedene Dinge, und der Gewinn als Ziel ist wesentlich für jede erfolgreiche Geschäftsführung und wird es auch bleiben. In einem Spiel sind die Spieler nicht von dem Motiv beseelt, Striche und Punkte zu notieren, aber sie streben danach; und die Freude am Spiel schwindet sehr leicht, wenn dieses Ziel aufhört, Interesse zu erregen. Obwohl jedoch das Punktsystem immer etwas willkürlich ist und die wahren Verdienste im Spiel unvollkommen und bestenfalls nur mit annähernder Genauigkeit mißt, ziehen wir es dennoch vor, den Ausgang unserer Spielpartien lieber so entscheiden zu lassen, als durch das Urteil eines unparteiischen Richters, der selbst die feinsten Nuancen

der Leistung in Rechnung zu stellen vermag. So ist es auch im Geschäftsleben. Der Profit mag ein unvollkommener Spielrichter sein; wir müssen also, wo wir es können, die Spielregeln mit allen Mitteln ändern, um sie zu verbessern. Aber bilden wir uns nur nicht ein, daß es von tieferer Einsicht oder größerem Verständnis zeugt, wenn man so spricht, als ob der Maßstab schlechthin entbehrt und das Zeugnis von Gewinn und Verlust als irrelevant behandelt werden könnte. Quantitatives Messen ist wesentliche Voraussetzung der Leistungsfähigkeit. Man vergesse es nie, was alles daraus folgt.