

W. GELESNOFF

GRUNDZÜGE DER
VOLKS
WIRTSCHAFTS
LEHRE

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

GRUNDZÜGE DER VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

VON

W. GELESNOFF

PROFESSOR AN DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN HOCHSCHULE
ZU MOSKAU

NACH EINER VOM VERFASSER VORGENOMMENEN BEARBEITUNG

DEUTSCH HERAUSGEGEBEN VON

DR. E. ALTSCHUL

ZWEITE NEUBEARBEITETE AUFLAGE



1928

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

ISBN 978-3-663-15364-1

ISBN 978-3-663-15935-3 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-663-15935-3

Softcover reprint of the hardcover 2nd edition 1928

VORREDE DES HERAUSGEBERS ZUR ZWEITEN AUFLAGE.

Die nationalökonomische Literatur der letzten zehn Jahre zeugt von wachsendem Interesse für die theoretische Behandlung volkswirtschaftlicher Probleme. Das hat natürlich auch den Charakter der inzwischen erschienenen Lehrbücher stark beeinflußt. Soweit diesen jedoch ein geschlossenes System zugrunde liegt, eignen sie sich meist wenig für eine Einführung, weil sie zu große Anforderungen an die Denkgewohnheiten des Anfängers stellen. Der große Vorzug des Buches von Professor Gelesnoff besteht gerade darin, daß der Verfasser es versteht, durch eine gefällige und anschauliche Form der Darstellung dem Leser mit großem pädagogischem Geschick einen Einblick in die gesetzmäßigen Zusammenhänge, die das Wirtschaftsleben beherrschen, zu vermitteln. Die Grundlinie seiner theoretischen Einstellung bleibt dabei aber stets erkennbar, so daß der Leser bei aller Fülle des dargebotenen Stoffes von den Hauptproblemen nicht abgelenkt wird.

Der Verfasser gilt seit drei Jahrzehnten als einer der erfolgreichsten Hochschullehrer Rußlands und hat auf die akademische Jugend einen außerordentlich starken Einfluß ausgeübt, besonders durch die unerschrockene Art und Weise, in der er in der Vorkriegszeit trotz aller Verfolgungen durch die Behörden — die erste, 1902 erschienene Auflage seines Buches wurde von der Zensur verboten — versucht hat, die Marxschen Lehren „universitär“ zu machen. Die Elastizität seines Denkens hat ihn aber vor einer „Marxphilologie“ bewahrt. Für ihn ist zwar der sozialökonomische Gesichtspunkt von Marx ausschlaggebend für die Betrachtung volkswirtschaftlicher Erscheinungen, er sieht aber gleichzeitig, daß die Grenznutzenlehre, besonders in der Form, die sie in der Lausanner Schule angenommen hat, eine fruchtbare Erweiterung des theoretischen Blickfeldes bedeutet.

Der Verfasser hat unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Umwälzungen seit dem Kriegsausbruch und des neuesten Standes der Forschung die neue Auflage teilweise wesentlich erweitert, teilweise erheblich gekürzt. Über den Charakter der wertvollen Ergänzungen, deren Umfang sich auf etwa acht Druckbogen stellt, berichtet Professor Gelesnoff näher in seiner Vorrede.

Das Buch ist aus Vorlesungen entstanden und dadurch erklärt sich eine gewisse Breite der Darstellung, die die Betrachtung zuweilen weniger präzise erscheinen läßt. Zum Teil ist das auch durch die russische Sprache mitbedingt, die bei allem Reichtum in der Ausdrucksform die Feinheit der wissenschaftlich-begrifflichen Formulierung des Deutschen noch nicht erreicht hat. Eine schulmäßige Übersetzung des russischen Originals kam unter solchen Umständen um so weniger in Frage, als es der in Deutschland herrschenden Sitte widerspricht, ein fremdsprachiges Werk dem Leser in wortgetreuer Übertragung vorzulegen. Ich habe mich daher sowohl bei der Durchsicht des alten Textes wie auch bei der Übersetzung des neuen bemüht, mich vom Wortlaut des Originals noch mehr loszulösen, als ich es bereits bei der ersten Auflage getan hatte. Daß dabei der Sinn der Ausführungen nirgends geändert wurde, ist selbstverständlich. Die Korrekturbogen sind überdies dem Verfasser vor Drucklegung des Werkes vorgelegt worden.

Neben den erwähnten redaktionellen Änderungen mußte ich zahlreiche Kürzungen vornehmen, da manche Ausführungen für den deutschen Leser nur noch historisches Interesse hatten und den einheitlichen Gedankenaufbau allzusehr beeinträchtigten. Aus Hochschätzung vor der Tradition, die das Buch verkörpert, bin ich dabei sicherlich weit weniger konsequent und rigoros vorgegangen, als es streng wissenschaftlichen Anforderungen entsprochen hätte.

Ich will hoffen, daß die neue Gestalt des Buches, die keine Veränderung seines Charakters bedeutet, dazu beitragen wird, den zahlreichen alten Freunden viele neue hinzuwerben.

Die verantwortungsvolle Aufgabe des Herausgebers hätte ich kaum übernehmen können, wenn ich mich nicht in ganz besonderem Maße der Unterstützung des Chefredakteurs des „Magazin der Wirtschaft“, Herrn Rafael Bernfeld, hätte erfreuen können, der mir bei der redaktionellen Arbeit stets beratend zur Seite stand. Zu großem Dank bin ich auch den Herren Dr. H. Block und Dr. L. B a t z n e r, beide in Berlin, für die liebenswürdige Hilfe bei der Durchsicht der Korrekturbogen verpflichtet.

Frankfurt a. M., im März 1928.

E. Altschul.

AUS DEM VORWORT DES VERFASSERS ZUR ERSTEN DEUTSCHEN AUFLAGE.

Das vorliegende Buch ist aus Vorträgen hervorgegangen, die der Verfasser im Jahre 1898 auf Anregung der Historischen Gesellschaft zu Kiew gehalten hat. Die mannigfache Zusammensetzung der Hörerschaft konnte auf die äußere Form der Vorträge wie auf den Inhalt nicht ohne Einfluß bleiben. Einerseits mußte der Verfasser nach einer möglichst einfachen und gemeinverständlichen Darstellung streben, andererseits mit besonderer Ausführlichkeit all die Fragen behandeln, die damals die russische Gesellschaft in Spannung hielten. So hat z. B. die Behandlung der Probleme der Arbeit, des Arbeitslohnes, der Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeit (Arbeitsvertrag) verhältnismäßig viel Raum eingenommen. Es schien dem Verfasser aber auch sachlich gerechtfertigt, ja sehr wesentlich — hierin der noch heute gültigen Auffassung Ad. Smith' folgend — die große Bedeutung der Arbeit und des Trägers derselben im Wirtschaftsleben, des Arbeiters, mit besonderem Nachdruck hervorzuheben. Von den übrigen Teilgebieten der Wirtschaftstheorie hat der Verfasser geglaubt, die Lehre vom Tausch besonders ausführlich behandeln zu müssen, da die Klarlegung der Tauschverhältnisse für das Verständnis der Struktur und weiteren Entwicklung des modernen Wirtschaftslebens von außerordentlicher Bedeutung ist. In der letzten Auflage hat der Verfasser mit größerer Schärfe als in den früheren auf den Zusammenhang zwischen dem Zentralproblem der Volkswirtschaftslehre — dem Wert- und Preisproblem — und den übrigen grundlegenden Fragen der Wirtschaftstheorie — den Fragen des Geld- und Kreditverkehrs, des Transportes, der Verteilung usw. — hingewiesen und die Notwendigkeit zu erweisen versucht, die drei Hauptkreise der Tauschbeziehungen — die freie Konkurrenz, das Privatmonopol und die Preisfestsetzung durch die öffentliche Gewalt — streng auseinanderzuhalten.

In der Behandlung des Wertproblems schließt sich der Verfasser denjenigen neueren Strömungen in der Volkswirtschaftslehre an, die nach einer organischen Synthese der Elemente der Arbeitswerttheorie und der Grenznutzentheorie streben, obwohl er bei dem gegenwärtigen Zustand der Forschung

keine Möglichkeit sieht, eine vollendete Formel für diese Synthese aufzustellen. Was jedoch die Vorarbeiten für eine solche Lösung betrifft, so ist der Verfasser noch immer der Überzeugung, daß die Arbeits- und Produktionskostentheorie, insbesondere die Lehre Ricardos, auch nach der zersetzenden Kritik seitens der radikalen Anhänger der Grenznutzentheorie ihre Lebensfähigkeit noch nicht eingebüßt hat und als Ausgangspunkt für die neuere Erforschung der Probleme des Wertes und der Verteilung dienen kann und dienen muß. Die Notwendigkeit, hierbei an einem konsequent durchgeführten sozialökonomischen Standpunkt festzuhalten, hat den Verfasser veranlaßt, die Marxsche Lehre besonders eingehend zu behandeln, da ihr wohl noch beschieden ist, bei der weiteren Entwicklung der Volkswirtschaftslehre eine große Rolle zu spielen.

Moskau, im Juni 1914.

W. Gelesnoff.

VORWORT DES VERFASSERS ZUR ZWEITEN DEUTSCHEN AUFLAGE.

Die freundliche Aufnahme meines Buches in deutschen Leserkreisen hat mich bewogen, eine neue Auflage herauszugeben. Der Text der ersten war vor dem Weltkriege geschrieben und bedurfte selbstverständlich einer gründlichen Durchsicht und Vervollständigung. Die größten Veränderungen haben die Abschnitte erfahren, die die Betriebsorganisation, das Preisproblem, das Geld- und Kreditwesen und die Konjunkturschwankungen behandeln.

Die theoretische Hauptarbeit unserer Zeit gilt im wesentlichen den Fragen der Wirtschaftsdynamik und im besonderen der Wirtschaftskonjunktur. Aus diesem Grund ist der entsprechende Teil des letzten Kapitels umgearbeitet worden. In der Lehre vom Tausch bildet die Gleichgewichtstheorie wohl immer noch die sicherste Grundlage. Sie ist in der vorliegenden Ausgabe noch ausführlicher behandelt worden als in der ersten. Der Abschnitt über die Betriebsorganisation ist durch eine Betrachtung des Sozialisierungsproblems ergänzt worden. In bezug auf die Verteilungstheorie bleibt der Verfasser der Ansicht, daß man bei allen Erörterungen über Arbeitslohn und Profit von der Ungleichheit der beiden Parteien auszugehen hat. Die beste Lösung des Problems scheint hier immer noch die Ausbeutungstheorie

zu bieten. Aus diesem Grunde ist dieser Teil fast unverändert geblieben. In den Abschnitten über das Geldwesen, den Handel und Verkehr wurden die Veränderungen berücksichtigt, die für das Wirtschaftsleben der Nachkriegszeit charakteristisch sind.

Bei der Neubearbeitung war der Verfasser bestrebt, dem Buche seinen gemeinverständlichen Charakter zu belassen, damit es auch weiter dem Anfänger zur Orientierung in den komplizierten Erscheinungen der ökonomischen Wirklichkeit und in den verschiedenen Wirtschaftstheorien diene.

Moskau, im März 1928.

W. Gelesnoff.

INHALTSVERZEICHNIS.

EINLEITUNG.

	Seite
Erstes Kapitel	1
Begriff der Volkswirtschaftslehre. — Bedürfnisse des Menschen und wirtschaftliche Güter. — Wirtschaftliche Tätigkeit. — Technik und Ökonomik. — Wert der wirtschaftlichen Güter. — Individualökonomik und Sozialökonomik. — Stufen der wirtschaftlichen Entwicklung. — Büchers Wirtschaftsstufentheorie. — Geschlossene Hauswirtschaft. — Stadtwirtschaft. — Übergang zur modernen kapitalistischen Wirtschaft. — Der entwickelte Kapitalismus.	
Zweites Kapitel	27

Aufgaben der Wirtschaftsforschung. — Die klassische Schule der Nationalökonomie. — Eigennutz und freie Konkurrenz. — Einwände gegen die Folgerungen der klassischen Schule im Zusammenhang mit der Entwicklung der Wirtschaftsverhältnisse in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. — Die historische und historisch-ethische Schule. — Reaktion gegen die historische Richtung (Menger). — Neue Auffassung der Aufgaben der historischen Wissenschaften (Rickert). — Die Wirtschaftstheorie und die Ableitung „wirtschaftlicher Gesetze“. — Voraussetzungen der Volkswirtschaftslehre. — Aufstellung von Grundsätzen der Wirtschaftspolitik. — Die Notwendigkeit unvoreingenommener Erforschung des Wirtschaftslebens.

DAS NATÜRLICHE UND SOZIALE MILIEU DER WIRTSCHAFT.

Drittes Kapitel	50
---------------------------	----

Die Einteilung des theoretischen Systems der Volkswirtschaftslehre. — Die sozialökonomischen Verhältnisse. — Die natürliche Umwelt der menschlichen Wirtschaft. — Das Territorium als Standort der wirtschaftlichen Tätigkeit. — Klima (Verteilung der Wärme und der atmosphärischen Niederschläge). — Flüsse und Meere. — Gestaltung der Erdoberfläche. — Mineralschätze der Natur (besonders die Eisen- und Kohlenschätze). — Pflanzen- und Tierwelt. — Die Größe der Bevölkerung im Vergleich zu den vorhandenen Naturschätzen. — Die Malthussche Bevölkerungslehre. — Gesetz des abnehmenden Bodenertrages. — Überwindung von Naturhindernissen. — Entwicklung der Technik in der neuesten Zeit. — Abhängigkeit des technischen Fortschrittes von den sozialen Verhältnissen. — Bedeutung des Staates. — Rechtliche Bedingungen der Wirtschaft. — Arbeiterschutzgesetzgebung. — Das Problem des Privateigentums und seine Behandlung in der neueren Literatur.

DIE PRODUKTION.

Viertes Kapitel	75
---------------------------	----

Die Grundelemente der Produktion. — Die wirtschaftliche Arbeit. — Intensität und Geschicklichkeit der Arbeit. — Die Kapazität der menschlichen Arbeitsenergie. — Größe und Zusammensetzung der Bevölkerung. — Morbi-

dität. — Arbeitslosigkeit. — Qualitative Analyse des Arbeitsprozesses. — Grenze der normalen Arbeitsleistung. — Die Formel von Jevons. — Die Mängel derselben. — Die Psychophysik der Arbeit. — Das ethische Moment in der Arbeit. — Historische Formen der Arbeit. — Die Arbeit des Urmenschen. — Sklaven- und Leibeigenenarbeit. — Die Arbeit des Bauern. — Die Arbeit des Lohnarbeiters im kapitalistischen Großbetriebe. — Einfluß der Arbeitsdauer und der Höhe des Arbeitslohnes. — Der Achtstundentag. — Einfluß der allgemeinen und technischen Bildung.

Fünftes Kapitel 102

Arbeitsgemeinschaft. — Einfache und zusammengesetzte Arbeitsgemeinschaft (Arbeitsvereinigung und Arbeitsteilung). — Arten der Arbeitsteilung: technische, berufliche und gesellschaftliche. — Historische Rolle der verschiedenen Formen der Arbeitsgemeinschaft. — Einfache Arbeitsgemeinschaft. — Ihre Vorteile. — Einfluß der einfachen Arbeitsgemeinschaft auf die Psyche des Arbeiters. — Entwicklung der Arbeitsteilung. — Arbeitsteilung innerhalb einer Wirtschaftseinheit. — Ihre früheste Form: Spezialisierung oder Berufsbildung innerhalb der geschlossenen Hauswirtschaft. — Technische Arbeitsteilung. — Die Manufaktur. — Der Maschinenbetrieb. — Gesellschaftliche Arbeitsteilung. — Ihre historische Entwicklung. — Beruflicher Aufbau der modernen Gesellschaft. — Unterschied zwischen der gesellschaftlichen und technischen Arbeitsteilung. — Entwicklungsbedingungen der Arbeitsgemeinschaft. — Sind die Angriffe auf das Prinzip der Arbeitsteilung berechtigt? — Ethische Bedeutung der Arbeitsteilung.

Sechstes Kapitel 128

Das Kapital. — Begriff des Kapitals. — Allgemeine und historische Definition des Kapitals. — Arten des Kapitals. — Historische Rolle des Kapitals. — Bedeutung des Kapitals in der Produktion. — Entstehung des Kapitals. — Die Kapitalakkumulation. — Historische Formen derselben.

Siebentes Kapitel 143

Struktur der Volkswirtschaft. — Begriff und Arten der wirtschaftlichen Unternehmung. — Der Unternehmer und seine Bedeutung. — Groß- und Kleinbetrieb. — Konzentrationstheorie. — Eigenartiges Verhältnis zwischen Klein- und Großbetrieb in der Landwirtschaft. — Groß- und Kleinbetrieb in der Industrie. — Das Handwerk. — Die Hausindustrie. — Der gewerbliche Großbetrieb. — Die Aktiengesellschaft. — Die Unternehmerverbände: Kartelle, Syndikate und Trusts. — Staat und Kommunen als Unternehmer. — Die Planwirtschaft. — Das Problem der Sozialisierung.

DIE LEHRE VOM TAUSCHE.

Achtes Kapitel 187

Der Tausch. — Allgemeine Charakteristik des Tauschprozesses. — Der Tauschwert. — System der Märkte. — Preisbildung auf dem Markte. — Nachfrage und Angebot. — Die Hauptrichtungen in der Wertlehre. — Die antiken Denker. — Die christliche Idee der Arbeit. — Die Nützlichkeitslehre bei den späteren Kommentatoren des Aristoteles. — Galiani. — Die Grenznutzentheorie. — Österreichische Schule. — Die Arbeitswerttheorie. — William Petty. — Adam Smith. — Ricardo. — Die Grundlehre von Ricardo. — Modifikationen, bedingt durch Kapitalverwendung. — Die Marxsche Theorie.

— Die Wertlehre im ersten Bande des „Kapital“. — Der dritte Band. — Die Verwandlung der Warenwerte in Warenpreise. — Versuche einer Synthese zwischen der Arbeitswerttheorie und der Grenznutzentheorie.

Neuntes Kapitel 232

Wert- und Preistheorie der mathematischen Schule. — Bedingungen der Warennachfrage und des Warenangebotes. — Gravitieren des Preises beliebig vermehrbarer Güter nach den Produktionskosten. — Zeitliche Anpassung des Angebotes an die Nachfrage. — Cassels Theorie. — Monopolpreise. — Unternehmerverbände und Preisbildung. — Preisfestsetzung durch öffentliche Körperschaften.

Zehntes Kapitel 250

Das Geld. — Entstehung des Geldes. — Volkswirtschaftliche Funktionen des Geldes. — Allgemeines Tauschmittel. — Wertmaß. — Gesetzliches Zahlungsmittel. — Allgemeiner Werträger. — Wert- und Kapitalübertragungsmittel. — Sparmittel. — Arbeitsteilige Wirtschaftsverfassung und Geldverkehr. — Der Geldbedarf. — Währungssysteme. — Ausbreitung der Goldwährung in der Vorkriegszeit. — Die bimetallistische Bewegung und ihr Ausgang. — Monetärer Edelmetallvorrat der Welt.

Elftes Kapitel 288

Der Kredit. — Wesen und Arten des Kredits. — Seine historische Rolle. — Bedeutung des Kredits in der modernen Volkswirtschaft. — Organisation der Kreditvermittlung. — Banken und Bankgeschäfte. — Passivgeschäfte. — Aktivgeschäfte. — Konzentration im Bankwesen. — Problem des Staats- (resp. öffentlichen) und Privatbankwesens. — Papierwährung. — Kursschwankungen des Papiergeldes. — Mittel zur Wiederherstellung der Metallgeldwährung. — Geschichte der Papierwährung in Rußland. — Inflation und Stabilisierung der Währung in Rußland und Deutschland. — Bedingungen der Geldwertbestimmung. — Die Quantitätstheorie. — Das Kredit-Geldumlaufsystem als organisches Ganzes.

Zwölftes Kapitel 344

Das Verkehrswesen. — Elemente des Verkehrs. — Arten desselben. — Die Eisenbahnen. — Ihre Entstehung und Entwicklung. — Die Eisenbahnen in England. — Das Privatbahnsystem. — Sein Zusammenhang mit der Manchesterdoktrin und der Entwicklung des Verkehrswesens. — Die Verschmelzung der Eisenbahngesellschaften. — Die Eisenbahnen in Frankreich. — Erhebliche Beteiligung des Staates. — Die Eisenbahnen in Deutschland. — Reorganisation des deutschen Eisenbahnwesens nach dem Kriege. — Die Verbreitung der Eisenbahnen auf der Erde. — Vorzüge des Eisenbahnverkehrs. — Volkswirtschaftliche Bedeutung der Eisenbahnen. — Organisation der Eisenbahnunternehmungen. — Eisenbahntarife. — Schifffahrt. — Der Nachrichtenverkehr (Post, Telegraphie und Telephonie).

Dreizehntes Kapitel 371

Der Handel. — Begriff und Arten des Handels. — Geschichtliche Entwicklung des Handels. — „Stummer“ Tausch-Handel. — Karawanen-Handel. — Der Handel im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit. — Der Handel im XIX. Jahrhundert. — Bedeutung des modernen Handels. — Vorteile desselben für den Produzenten und Konsumenten. — Mängel des Han-

dels. — Organisation der Handelsunternehmungen in der kapitalistischen Epoche. — Spezialisierung und Konzentration im Detailhandel. — Warenhäuser. — Ihr Verhältnis zum spezialisierten Detailhandel. — Die Verdrängung der Handelsvermittlung. — Die Beseitigung des Großhandels. — Herstellung direkter Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten. — Der Börsenhandel. — Besonderheiten des Börsenmarktes. — Das Wesen der Börsengeschäfte und die Bedeutung der Börsenspekulation. — Besonderheiten des Außenhandels. — Hauptrichtungen in der Handelspolitik (Merkantilismus, Freihandel, Schutzzoll).

DIE LEHRE VON DER VERTEILUNG.

Vierzehntes Kapitel 395

Verteilung des Ertrages der Volkswirtschaft. — Der Arbeitslohn. — Arten desselben. — Absoluter und relativer Arbeitslohn. — Nominal- und Reallohn. — Lohnzahlungen in Naturalien (in Teilen des Produktes und in Waren, sog. Trucksystem). — Zeit- und Werk- (bzw. Stück-) Lohn. — Progressiver Arbeitslohn. — Gewinnbeteiligung. — Gleitende Lohnskala. — Gruppenlohn. — Bestimmungsgründe der Lohnhöhe. — Theorie des Existenzminimums. — Lohnfondstheorie. — Produktivitätstheorie. — Theorie von Brentano. — Theorie der subjektiven Wertschätzung. — Die Bestimmungsgründe der Lohnhöhe in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung.

Fünfzehntes Kapitel 423

Der Arbeitsvertrag. — Gesetzliche Regelung des Arbeitsvertrages. — Die Fabrik- oder Arbeiterschutzesgesetzgebung. — Entwicklung der Arbeiterschutzesgesetzgebung in England. — Kinderschutzesgesetzgebung. — Einführung der Fabrikinspektion. — Ursprüngliche Aufgaben der Fabrikinspektoren. — Die Zehnstundenbill. — Erweiterung des gesetzlichen Arbeiterschutzes auf Werkstätten. — Die Akte von 1878. — Entwicklung der neueren Arbeiterschutzesgesetzgebung in England. — Die Arbeiterschutzesgesetzgebung in den australischen Kolonien. — Die Fabrikgesetze in Neuseeland. — Regelung des Arbeitslohnes in Victoria. — Die Akte von 1896. — Wirkung der gesetzlichen Lohnregulierung in Victoria. — Die englische Akte über die Regelung des Arbeitslohnes von 1909.

Sechzehntes Kapitel 440

Der Arbeitsvertrag (Fortsetzung). — I. Kollektiv- oder Tarifvertrag. — Gewerkvereine als Grundlage des Kollektivvertrages. — Geschichte der Trade-Unions in England. — Entstehung der englischen Gewerkvereine und ihre ursprüngliche Tätigkeit. — Das gesetzliche Verbot der Arbeiterkoalitionen und der Kampf gegen dieselben. — Place und die radikalen Mitglieder des Unterhauses. — Tätigkeit der Vereine nach Aufhebung der Koalitionsverbote. — Robert Owen. — Chartistenbewegung. — Die Stimmung der Gewerkvereine in den 50er Jahren. — Entwicklung ihrer inneren Organisation. — Reaktion seitens des „New-Unionismus“. — Die gerichtlichen Verfolgungen in neuerer Zeit. — Die neuere Entwicklung der Gewerkschaftsbewegung in England (Umfang, Mittel und Ausgaben). — II. Die Formen des Kollektivvertrages. — Der Streik. — Sein Zusammenhang mit dem modernen Kapitalismus. — Aufhebung des Streikverbotes. — Chancen des Streiks. — Seine schädlichen Folgen. — Mittel zur friedlichen Beilegung von Streitigkeiten zwischen Arbeitgebern und Arbeitern. — Vereinbarungen mit den Arbeitern in Einzelfällen

durch Vertrauensmänner der Arbeitervereine. — Einigungsämter. — Systeme von Mundella und Kettle. — Abnehmende Popularität der Ämter. — Schlichtung von Konflikten in der englischen Textilindustrie. — Sachverständigenausschüsse. — Vereinigte Ausschüsse. — Verbreitung der kollektiven Regelung der Arbeitsbedingungen. — Obligatorische Schlichtung der Streitigkeiten durch den Staat. — Die diesbezügliche Gesetzgebung in Neu-Seeland. — Ihr Einfluß auf die Lage der Arbeiter und die Industrie. — Obligatorische Schiedsgerichtshöfe in Neu-Süd-Wales. — Schiedsgerichtsgesetzgebung in Westaustralien. — Die Bundesgesetze von 1904—1906. — Allgemeine Bedeutung der Wandlung im Charakter des Arbeitsvertrages.

Siebzehntes Kapitel 479

Die Lehre von den übrigen Arten des Einkommens (Kapitalzins und Grundrente). — I. Der Kapitalzins. Zwei Verzweigungen dieser Einkommensart. — Kapitalgewinn und Unternehmergewinn. — Die Haupttheorien des Kapitalzinses. — Turgots Problemstellung. — Theorie des Unternehmergewinns von Ad. Smith, Lauderdale, Malthus und Senior. — Die späteren Zins-theorien. — Die Produktivitätstheorie. — Die Theorie des „Wartens“. — Die Ausbeutungstheorie. — Die Theorie Böhm-Bawerks. — Die Marxsche Lehre. — Woher stammt denn eigentlich der Gewinn und warum erhält ihn der Kapitalist? — Der Gewinn bei gleichen Tauschverhältnissen. — Der Gewinn beim Staats- und Privatmonopol. — Besonderheiten des Darlehenszinses und des Unternehmergewinns. — II. Die Grundrente. — Das Problem der Grundrente in der Nationalökonomie. — Ricardos Theorie. — Die Grundrente im „Isolierten Staate“ Thünens. — Kritik der Differentialrente. — Bastiat. — Carey. — Erweiterung des Begriffes der Rente. — Schäffle. — Marshall. — Theorie der absoluten Grundrente von Rodbertus und Marx. — Besonderheiten der städtischen Grundrente. — Wiesers Theorie. — Historische Veränderungen der Grundrente. — Kapitalisierung der Grundrente. — Rentenpolitik. — (Verstaatlichung des Grund und Bodens, Besteuerung der Bodenrente.) — Ist die Beseitigung der Grundrente durch den Staat möglich?

DIE LEHRE VON DER KONSUMTION.

Achtzehntes Kapitel 524

Die Konsumtion. — Ihre primitiven Formen. — Einfluß der Gesellschaftsordnung auf die Konsumtion. — Die Subjekte der Produktion und der Konsumtion. — Die Konsumtion bei den verschiedenen Gesellschaftsklassen. — Arbeiterbudgetuntersuchungen. — Die Gesetze von Engel und Schwabe. — Die Nahrungsversorgung bei der Arbeiterklasse. — Die Wohnungsfrage. — Besonderheiten der Wohnungsfrage in England. — Kampfmittel gegen die Wohnungsnot in England. — Die Wohnungsnot in Deutschland. — Hebung des Konsums der arbeitenden Massen durch Konsumgenossenschaften. — Das Fehlen eines Zusammenhanges zwischen Produktion und Konsumtion in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung. — Konjunkturschwankungen und Krisen. — Der typische Konjunkturverlauf. — Die Krisentheorien von Sismondi und Rodbertus. — Die Krisentheorie von Marx und Engels. — Konjunkturschwankungen und Kreditvolumen. — Die Krisen und die kapitalistische Wirtschaftsordnung. — Schlußwort.

EINLEITUNG.

ERSTES KAPITEL.

Begriff der Volkswirtschaftslehre. — Bedürfnisse des Menschen und wirtschaftliche Güter. — Wirtschaftliche Tätigkeit. — Technik und Ökonomik. — Wert der wirtschaftlichen Güter. — Individualökonomik und Sozialökonomik. — Stufen der wirtschaftlichen Entwicklung. — Büchers Wirtschaftsstufentheorie. — Geschlossene Hauswirtschaft. — Stadtwirtschaft. — Übergang zur modernen kapitalistischen Wirtschaft. — Der entwickelte Kapitalismus.

Die wissenschaftliche Arbeit, deren Aufgabe es ist, die mannigfaltigen Erscheinungen der uns umgebenden Welt zu erklären, muß aus Zweckmäßigkeitsgründen unter die einzelnen Wissenszweige streng verteilt werden, von denen ein jeder nur in einem beschränkten Kreise, nur innerhalb bestimmter Grenzen der Forschung, absolute Geltung besitzt. Welches sind nun die Grenzen, die der Volkswirtschaftslehre oder der Nationalökonomie gesetzt werden müssen?

Ein Grundzug des menschlichen Lebens ist seine Abhängigkeit von der materiellen Welt. Was der Mensch auch unternehmen mag, immer stößt er auf die Frage der materiellen Mittel, die zur Verwirklichung der von ihm erstrebten Ziele notwendig sind. Betrachten wir eine Gruppe von Auswanderern, die ihre Heimat verlassen, in der Absicht, in einer von Menschenhand unberührt gebliebenen Gegend ein neues Leben zu beginnen, z. B. Auswanderer, die nach einer neuen Kolonie übersiedeln. Verfolgen wir die ersten Schritte ihrer Tätigkeit unter den neuen Verhältnissen, so sehen wir, daß bei allen Zielen, die sie sich setzen, sie stets auf die Frage der zur Verwirklichung derselben notwendigen materiellen Mittel stoßen. Um ihre elementarsten Bedürfnisse nach Nahrung, Wohnung und Kleidung zu befriedigen, werden sie zum Ackerbau, zum Holzfällen, zur Viehzucht, zum Spinnen von Flachs und Wolle, zum Weben usw. schreiten. Aber auch zur Befriedigung der höheren Bedürfnisse — der Bildung, der Religion, der Kunst — werden sie genötigt sein, ein bestimmtes (und oft recht erhebliches) Arbeitsquantum zur Beschaffung der materiellen Mittel zu verwenden, die ihnen die Befriedigung dieser Bedürfnisse erst ermöglichen. Sie werden eine Kirche, eine Schule bauen, ein gewisses Arbeitsquantum darauf verwenden müssen, um Mittel für die Besoldung des Pfarrers und Lehrers zu erhalten, deren ganze Zeit durch die ihnen auferlegten Kulturaufgaben ausgefüllt

wird. Dieselbe Erscheinung beobachten wir auch in unserer unmittelbaren Umgebung: die Gründung einer Universität, die Erbauung einer Kirche, die Errichtung eines Denkmals — alles dies erfordert nicht nur Reife des Gedankens, religiöse Stimmung, künstlerische Schöpfungskraft usw., sondern auch eine bestimmte Menge materieller Güter. Immer und überall, wie erhaben die Bedürfnisse und Ziele der Menschen auch sein mögen, erfordern sie letzten Endes auch materielle Mittel. Aber keineswegs kommt diesen Mitteln vom Standpunkte der Bedürfnisbefriedigung gleiche Bedeutung zu. In den Augen des Menschen zerfällt das bunte und mannigfaltige Güterreich vor allem in zwei Gruppen. Die eine ist von Natur in einer solchen Menge und Form gegeben, daß deren Aneignung dem Menschen überall, zu jeder Zeit und in einer die Bedürfnisse vollauf befriedigenden Menge zugänglich erscheint. So Luft, Sonnenlicht, Wasser usw. Das sind freie Güter. Wie wichtig, wie notwendig sie für das menschliche Leben auch sind, solange ihre Verwendung unter den angegebenen Bedingungen, d. h. frei bleibt, scheiden sie aus dem Kreise aus, der durch unsere Mühewaltung, unsere Interessen und unsere Sorgen gezogen wird. Im Gegensatz dazu ist der andere Teil der Güter im Verhältnis zum Bedarf nur in einer beschränkten Menge vorhanden oder läßt nur eine beschränkte Verfügung zu. Diese Güter werden zum Unterschied von den freien als wirtschaftliche Güter bezeichnet. Sie umfassen nicht nur Sachgüter, sondern auch Dienstleistungen. Die materielle Seite der Güter darf nämlich nur im wirtschaftlichen Sinne verstanden werden als Bedingung für die Verfügungsmöglichkeit über Güter. Über Dienste kann man aber nur dann verfügen, wenn sie unter bestimmten materiellen Bedingungen geleistet werden. Der Straßensänger empfängt Almosen, der Konzertsänger erhält dagegen eine Entschädigung, weil wir nur durch ein Entgelt das Recht erwerben, seinen Gesang zu einer bestimmten Zeit in einem bestimmten Raum von einem bestimmten Platz aus anzuhören, also gewissermaßen über seine Leistung zu verfügen.¹⁾

Den wirtschaftenden Menschen wie den Wirtschaftstheoretiker interessieren nur die wirtschaftlichen Güter, denn der Verlust auch nur eines geringen Teiles derselben wird schon als Schaden empfunden, dessen Ersatz neuen Arbeitsaufwand, also neue Opfer erfordert. Der wirtschaftende Mensch legt ihnen daher eine besondere Bedeutung zu, er empfindet es lebhaft, daß von ihnen sein Wohlstand abhängt. Dies bedingt auch ein besonderes Verhalten den wirtschaftlichen Gütern gegenüber. Der Mensch muß mit ihnen sparsam oder, wie man gewöhnlich sagt, ökonomisch umgehen, d. h. sie werden zu Objekten bestimmter Bestrebungen und einer

1) Vgl. des Verfassers Aufsatz: Über das Naturale und das Wertmäßige in den wirtschaftlichen Erscheinungen. Archiv für Sozialwissenschaft, Bd. 54. 1925, besonders S. 594ff.

bestimmten Tätigkeit. Diese muß notwendig zweckmäßig sein, sich auf bestimmte Überlegungen gründen, mit anderen Worten: wirtschaftliche Tätigkeit sein. Die Zweckmäßigkeit der wirtschaftlichen Tätigkeit ist aber verschieden, je nach dem, welche Ziele sich der Mensch setzt. Es ist ein Irrtum anzunehmen, daß die Volkswirtschaftslehre die wirtschaftliche Tätigkeit als solche schlechthin zu ihrem Gegenstande hat. Jede menschliche Tätigkeit ist ihrem Wesen nach vielgestaltig. Aufgabe der Einzelwissenschaft ist die Aussonderung der einzelnen Elemente der empirischen Mannigfaltigkeit entsprechend dem jeweiligen Erkenntnisziel. Die wirtschaftliche Tätigkeit kann dem Menschen eine moralische oder ästhetische Befriedigung bringen, und er kann bestrebt sein, sie von diesem Standpunkt zweckmäßig zu gestalten. Diese Zweckmäßigkeit interessiert indessen den Volkswirt nicht, ebensowenig die technische Zweckmäßigkeit, nämlich die Auffindung eines möglichst vollkommenen und rationellen Verfahrens, dessen Ziel es ist, aus der den Menschen umgebenden Natur die für ihn notwendigen Güter zu gewinnen und seinen Bedürfnissen gemäß zu gestalten. Diese Seite der menschlichen Wirtschaft, die Umformung der Naturgüter, lenkt häufig vor allem die Aufmerksamkeit des Beobachters auf sich. Der Ackerbauer lockert den Boden auf, sät das Korn, sammelt die Ernte, der Schneider schneidet das Tuch zu, näht und bügelt es, der Fabrikarbeiter reguliert den Gang der Maschine, die Garn und Gewebe herstellt. Das sind alles technische Prozesse, deren Beherrschung dem Menschen erst die Möglichkeit eröffnet, seine Macht über die Natur zu verwirklichen. Die technische Aufgabe fällt jedoch mit der wirtschaftlichen nicht zusammen. Technisch vollkommene Methoden können Rekordleistungen versprechen und wirtschaftlich trotzdem unweckmäßig sein, und zwar nicht nur bei den gegebenen wirtschaftlichen Bedingungen, sondern überhaupt angesichts der Natur der menschlichen Kräfte und Bedürfnisse. Die technische Seite der Wirtschaft stellt denn auch nicht das Objekt der unmittelbaren Forschung und des unmittelbaren Interesses für den Volkswirt dar. Neben die technische Berechnung der physischen Kräfte und Elemente tritt in der wirtschaftlichen Tätigkeit notwendig auch die Abwägung der menschlichen Kräfte, des Nutzens für den Menschen, die in ihrer allgemeinsten Form im Verhältnis zwischen Verbrauch und Ertrag, zwischen Opfer und Befriedigung, zum Ausdruck kommt. Mit anderen Worten, die wirtschaftliche Tätigkeit ist vom „ökonomischen Prinzip“, vom „Prinzip der Wirtschaftlichkeit“, durchdrungen, demgemäß der wirtschaftende Mensch danach strebt, mit dem kleinsten Arbeitsaufwand, mit dem geringsten Opfer, einen möglichst reichen Ertrag, d. h. eine möglichst große Befriedigung der Bedürfnisse zu erlangen.

Die Wertschätzung wirtschaftlicher Güter erinnert bis zu einem gewissen Grade an die höheren Regungen des Menschen, die in seinem Verhalten zu seinem Nächsten, zu ethischen Werten usw. zum Ausdruck kommen. Die

4 Wert der wirtschaftlichen Güter. — Individual- und Sozialökonomik

Schätzung wirtschaftlicher Güter weist aber auch eine besondere, ihr allein zukommende und aus der Natur der wirtschaftlichen Güter sich ergebende Eigenart auf, die sie scharf von den idealeren Regungen trennt. Der Verlust von wirtschaftlichen Gütern ist für den Menschen von vornherein nicht unersetzlich. Er weiß, daß ein wirtschaftliches Gut durch ein anderes von gleichem Wert ersetzt werden kann. Zum Unterschiede von Werten höherer Ordnung (der Liebe, der Freundschaft, eines bedeutenden Kunstwerkes) besitzt der Wert eines wirtschaftlichen Gutes nicht die Eigenschaft der Individualität, der Unersetzbarkeit. — Die Werte der wirtschaftlichen Güter der verschiedensten Art können leicht miteinander verglichen und gemessen werden, indem man sie zu irgendeinem dritten als Einheit angenommenen Gute in Beziehung setzt. Daher taucht bereits auf sehr frühen Entwicklungsstufen des Wirtschaftslebens ein allgemeines Wertmaß der wirtschaftlichen Güter auf: das Geld. Die Volkswirtschaftslehre hat somit im Gegensatz zu anderen Wissenschaften, die es mit individuellen, unvergleichbaren, auf Allgemeingültigkeit Anspruch erhebenden Werten zu tun haben (wie Theologie, Ethik, allgemeine Staatslehre usw.), meßbare Größen zu ihrem Gegenstande und kann mit Maß und Zahl operieren, d. h. bis zu einem gewissen Grade sich denjenigen Wissenschaften nähern, die die Erscheinungen der äußeren Natur zu erforschen haben. Die Grenzen, innerhalb deren sich die wirtschaftlichen Güter befinden, sind somit einerseits von den freien Gütern (freien Naturgütern), andererseits von den höheren Kulturgütern gezogen. Indem sich die wirtschaftlichen Güter den ersten nähern, büßen sie immer mehr an Wert ein, bis sie ihn gänzlich verlieren; bei der Annäherung an die letzten nehmen sie an Wert stets zu, bis dieser individuell und unvergleichbar wird. Zwischen der völligen Gleichgültigkeit dem Überschusse der freien Naturgüter gegenüber und der unbegrenzten Wertschätzung von Gütern höherer Ordnung bewegt sich denn auch diese begrenzte, „euklidische“ Welt der wirtschaftlichen Güter.

Nun haben wir aber durch die Feststellung, daß die Volkswirtschaftslehre es mit wirtschaftlichen Gütern und dem besonderen Verhalten der Menschen diesen Gütern gegenüber zu tun hat, noch lange nicht ihren Inhalt bestimmt. Rein logisch kann man sich die wirtschaftliche Tätigkeit eines völlig isolierten Subjektes, eines Robinson, vorstellen, für die alle erwähnten Momente Geltung besäßen. Die Wissenschaft aber, die die Wirtschaft Robinsons zu erforschen hätte, wäre keine Volkswirtschaftslehre. Auch die auf die Erforschung der Einzelwirtschaft im historischen, realen Wirtschaftsleben gerichtete Wissenschaft kann nicht als Volkswirtschaftslehre bezeichnet werden, denn es handelt sich bei ihr nur um Individualökonomik. Und wie hoch die individualökonomischen Untersuchungen in ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaftslehre auch zu schätzen sind, so werden sie doch nur Hilfsmittel bleiben. Die Volkswirtschaftslehre ist eine Sozial-

wissenschaft, sie erforscht nicht die Wirtschaft eines Einzelnen oder einzelner, isoliert lebender Menschen, zwischen denen keinerlei Verbindung vorhanden ist, sondern die sozialen Beziehungen, die zwischen Menschen bei ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, d. h. bei der Befriedigung ihrer Bedürfnisse durch materielle Mittel entstehen. Nur diese bilden den Gegenstand der Volkswirtschaftslehre, stellen ein Gebiet dar, in dem sie ausschließlich und vollberechtigt herrscht, und als notwendiges und wertvolles Material für ihre eigene Arbeit Tatsachen und Begriffe zusammenbringt, die ihr von den angrenzenden Hilfswissenschaften, von der Naturwissenschaft und Technologie bis zur Psychologie, Soziologie und Ethik überlassen werden. Aber auch dieses besondere Gebiet, das sich die Volkswirtschaftslehre abgrenzt, bleibt, die mannigfaltigsten Erscheinungen umfassend, immer noch sehr umfangreich.

Um uns gründlicher in den wesentlichen Zügen der sozialen Verhältnisse zu orientieren, die sich aus der wirtschaftlichen Tätigkeit der menschlichen Gesellschaft ergeben, dürfen wir sie nicht nur bei einem Volke und nicht nur während einer bestimmten Epoche beobachten, sondern müssen die hierher gehörenden Erscheinungen im Prozesse ihrer historischen Entwicklung erfassen: anders gesprochen, wir müssen uns diese Verhältnisse als etwas vorstellen, das sich stets verändert, neu bildet und bestimmte Entwicklungsstufen durchmacht. Die allereinfachsten, die besonders typischen Züge der Hauptformen des Wirtschaftslebens zu bestimmen, ist bei der unübersehbaren Mannigfaltigkeit des historischen Lebens eine außerordentlich schwierige Aufgabe. Da aber Wandlungen der Wirtschaftsverfassung stets sehr langsam sich vollziehen, Jahrhunderte, manchmal sogar Jahrtausende brauchen, so ist die Möglichkeit gegeben, die Entwicklung des Wirtschaftslebens trotz seiner Mannigfaltigkeit in ein ziemlich einfaches Schema zu bringen. Durch besondere Einfachheit und Klarheit der Umrisse, wie tiefgehende Erfassung der wirtschaftlichen Zusammenhänge zeichnet sich von den bisher aufgestellten zahlreichen Wirtschaftsstufentheorien diejenige von Karl Bücher aus.¹⁾

Der Gesichtspunkt, von dem aus nach Bücher die Haupttypen der Wirtschaftsorganisation am besten bestimmt werden können, ergibt sich aus dem Wesen der wirtschaftlichen Tätigkeit selbst. Betrachten wir diese ein wenig näher, so finden wir, daß sie sich zwischen zwei extremen Polen — der Produktion und Konsumtion — abspielt. Die Menschen erzeugen materielle Güter und befriedigen ihre Bedürfnisse, indem sie diese Güter konsumieren. Das ist das Wesen der menschlichen Wirtschaft. Es ist klar, daß zwischen den beiden Endpunkten eine bestimmte Strecke liegen muß. Durch diese Strecke d. h. die Art des Zusammenhanges, welcher in der gegebenen

1) K. Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft. 5. Aufl. Tübingen 1906. S. 85—150.

Gesellschaft zwischen Produktion und Konsumtion sich bildet, werden denn auch nach Bücher die wesentlichen Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur der menschlichen Gesellschaft zu verschiedenen Perioden ihrer historischen Entwicklung bestimmt.

Auf dieses Prinzip gestützt, schlägt Bücher die Einteilung der menschlichen Wirtschaft in drei Stufen vor, die im historischen Prozesse einander abgelöst haben. 1. Die Stufe der geschlossenen Hauswirtschaft (tauschlose Wirtschaft), auf der die Güter in derselben Wirtschaft verbraucht werden, in der sie entstanden sind. 2. Die Stufe der Stadtwirtschaft (Stufe des direkten Austausches), auf der die Güter aus der produzierenden Wirtschaft unmittelbar in die konsumierende übergehen. 3. Die Stufe der Volkswirtschaft (Stufe des Güterumlaufes), auf der die Güter in der Regel eine Reihe von Wirtschaften passieren müssen, ehe sie zum Verbrauche gelangen.

Büchers Schema bietet auch noch deshalb besondere Vorzüge, weil sich darin zugleich die Unterschiede einordnen lassen, die in den gegenseitigen Beziehungen der wirtschaftlich Tätigen bei den verschiedenen Stufen des Wirtschaftslebens bestehen.

Die Stufe der geschlossenen Hauswirtschaft wird durch das System der Sklaverei und der Hörigkeit gekennzeichnet; die Stufe der Stadtwirtschaft durch das System der freien wirtschaftlichen Tätigkeit selbständiger Handwerker, die Stufe der Volkswirtschaft durch das System des Großbetriebes, der sich auf der Konzentration der Produktionsmittel in den Händen von kapitalistischen Unternehmern und auf der rechtlich freien Arbeit von Lohnarbeitern aufbaut.

Sieht man von den frühesten und am wenigsten bekannten Formen des menschlichen Zusammenlebens ab, so kann man die Übersicht der aufeinanderfolgenden Entwicklungsphasen des Wirtschaftslebens mit der Bildung der geschlossenen Hauswirtschaft einer großen patriarchalischen Familie beginnen. Diese Form des wirtschaftlichen Lebens bestand als herrschender Typus lange Zeit hindurch und ist auch jetzt noch selbst aus dem Leben europäischer Völker durch die neueste Entwicklung des Wirtschaftslebens nicht völlig verdrängt worden.

Diese Urfamilie stellte die wirtschaftliche Haupteinheit dar und erschöpfte zugleich überhaupt den Kreis der wirtschaftlichen Beziehungen.

Der Kreislauf der wirtschaftlichen Tätigkeit jener Zeit verlief fast vollständig in den Grenzen eines solchen geschlossenen Familienhaushaltes. Zwischen Produktion und Konsumtion gab es keinerlei Zwischenstufen; die Familie erzeugte alles für ihre Hausgenossen Notwendige und verbrauchte alles selbst. Die Gütererzeugung und der Güterverbrauch der Hauswirtschaft sind untrennbar miteinander verbunden, indem sie eine ununterbrochene Kette aufeinander folgender Handlungen bilden. Der Tausch

zwischen den einzelnen Wirtschaften ist ursprünglich ganz unbekannt. Auch später, als er allmählich aufzukommen beginnt, trägt er einen bloß zufälligen Charakter, ohne die Hauptgrundlagen der wirtschaftlichen Tätigkeit der autonomen Familien anzugreifen. Nur die Überschüsse gelangen zum Austausch — und auch dies außerordentlich selten. Mit Mühe wird der relative Wert der auszutauschenden Gegenstände bestimmt, weil ein Wertmesser in seiner einfachsten Form, der Münze, noch nicht existiert. Das Tauschgeschäft erscheint äußerst kompliziert und gefährlich, da man stets mit der Möglichkeit eines Betruges seitens der an dem Tausch beteiligten Personen rechnen muß. Daher wird der Tausch, der in Anwesenheit von Zeugen unter feierlicher Betueerung symbolischer Formeln usw. stattfindet, unter den besonderen Schutz des Gesetzes gestellt. Zu dieser Zeit konnte bei der Ausführung der wichtigsten wirtschaftlichen Aufgaben ausschließlich durch die Kräfte der geschlossenen Familie der Prozeß der Arbeitsteilung nicht zwischen den einzelnen Familien, sondern nur innerhalb dieser, innerhalb des Kreises ihrer Mitglieder entstehen. Je nach Alter, Geschlecht und individueller Veranlagung führten die einzelnen Hausgenossen der gegebenen Familiengruppe verschiedene Arbeiten aus. Die einen fertigten Waffen an, die anderen verwendeten sie im Kampf, wieder andere besorgten das Vieh, andere hatten die Organisation der häuslichen Bedarfsdeckung und Wirtschaft in ihren Händen.

Wenn wir von einer „Familie“ reden, so haben wir im gegebenen Falle natürlich eine viel größere und kompliziertere soziale Gemeinschaft vor uns als die Familie der modernen Kulturgesellschaft. Die patriarchalische Hausgemeinschaft schloß solche Elemente in sich, die in der gegenwärtigen vollständig gesondert sind. So sehen wir z. B. aus Homers Beschreibung des Palastes des Priamos, daß der Saal des Königs von 50 Zimmern umgeben war, wo seine Söhne mit ihren Frauen und Kindern wohnten. Noch jetzt zählen in China und Indien Familien, die auf einem Hofe leben, oft 16 bis 40 Seelen, die slavische Zadruga 20—25 Familiengenossen, und der seine Isoliertheit noch wahrende alpine Bauernhof umfaßt oft 12—18 Personen.¹⁾ Aber abgesehen von dem umfassenderen Personenkreise, der durch Verwandtschaft oder, besser gesagt, Sippenbande zusammengehalten wird, wies die patriarchalische Familie auch ihrem Blute nach fremde Elemente auf — Sklaven, die an sie durch gewaltsame Unterwerfung gefesselt waren. Dies ist auch die Hauptursache für die lange Lebensdauer der geschlossenen Hauswirtschaft. Die Einrichtung der Sklaverei verhinderte, daß die Schwächung des Geschlechterverbandes und der allmähliche Zerfall der großen patriarchalischen Familien in kleine Gruppen zu Änderungen im Charakter der wirtschaftlichen Tätigkeit führte.

¹⁾ Vgl. Gustav Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Bd. I. Leipzig 1900. S. 241.

Abgesehen von der Verwendung der Sklavenarbeit bleibt für die Ausführung von wirtschaftlichen Aufgaben auf breiterer Grundlage nur ein Weg offen: die freie Kooperation einzelner Familien. Wir haben nicht wenige Zeugnisse über die tatsächliche Verwendung einer solchen Arbeitsgemeinschaft bei einer auf große Entfernung hin vorgenommenen Jagd oder beim Fischfang, bei der Ausrodung wilder Waldstücke, bei der Erbauung großer Schiffe und dgl. Aber der Hauptstrom, in dem das wirtschaftliche Leben aller uns bekannten Kulturgemeinschaften des Altertums dahinfließ, war doch die Sklaverei. Wir wollen hier nicht bei den Ursachen verweilen, die diese Erscheinung hervorgerufen und zu ihrer weiteren Entwicklung beigetragen haben. Wir möchten nur erwähnen, daß auf dem Boden der Sklaverei die Möglichkeit erwuchs, die Sphäre der wirtschaftlichen Tätigkeit zu erweitern und trotzdem die geschlossene Hauswirtschaft aufrecht zu erhalten.

Bereits bei Homer finden wir eine sehr anschauliche Schilderung der geschlossenen Hauswirtschaft, der sogenannten Oikenwirtschaft, in der eine Fülle von Gütern erzeugt wird, die in der Hauptsache innerhalb der grundherrlichen Hausgemeinschaft verzehrt werden und ausreichen, um dauernd auch noch Gäste und Kampfesgenossen an dem vollen Tisch teilnehmen zu lassen. Es wird da nicht gespart, weder für sich selbst, noch für die Gäste, nicht einmal für die vielköpfige Dienerschaft.

In folgenden Worten schildert Homer das Leben im Palaste des Königs der Phäaken Alkinoos:

Sessel reihten sich um sämtliche Wände des Saales
 Von der Schwelle ringsherum, und Teppiche deckten die Sitze,
 Weich und zierlich gewebt, der Frauen künstliche Arbeit . . .
 Jünglingsgestalten von Gold, auf schön gemauerten Sockel
 Ständen umher und hielten in Händen brennende Fackeln,
 Um den Gästen im Saale beim nächtlichen Schmause zu leuchten . . .
 Fünfzig Weiber . . . dienen im Hause des Königs, — die einen
 Mahlen das gelbe Getreide auf rasselnden Mühlen, die anderen
 Weben, oder sie sitzen und drehen die zierlichen Spindeln,
 Die sich schwirrend bewegen wie Blätter der Pappel im Wind!) . . .

Nicht anders ging es im Hause des Odysseus selbst zu.

Täglich waren allhier zwölf Müllerinnen beschäftigt,
 Weizen und Gerstenmehl, das Mark der Männer, zu mahlen . . .²⁾
 Fünfzig Weiber lehrten die Kunst des Webstuhls und der Nadel
 . . . und Wolle zu kämmen und treu und fleißig zu dienen . . .³⁾

Die Hausgemeinschaft von Odysseus, die bei der großen Anzahl von Freiern der Penelope ganz besonderen Ansprüchen zu genügen hatte, bleibt

1) Homers Odyssee, VII. Gesang, Strophe 95—105.

2) *ibid.* XX, 105—110.

3) *ibid.* XXII, 420—425.

bis zur Rückkehr des Hausherrn noch in der Lage, alles für die üppigen Feste Erforderliche in Hülle und Fülle aufzubringen.

Für den letzten, für die Freier so verhängnisvoll gewordenen Schmaus, trieb der Sauhirt drei Schweine herbei, die besten der ganzen Herde, der Ziegenhirt Melantheus die trefflichsten Ziegen seiner Herde und der Kuhhirt Philoitios eine gemästete Kuh und fette Ziegen.¹⁾

Weit ausgeprägter als im homerischen Griechenland finden wir die typischen Züge der geschlossenen Hauswirtschaft entsprechend den höher entwickelten Lebensformen bei der römischen Grundherrschaft.

Gegen 100 verschiedene Namen soll es für die einzelnen Funktionen bei der Sklavenarbeit in reichen römischen Häusern gegeben haben. Das Eigentums- und unbeschränkte Verfügungsrecht über die Arbeit der Masse unfreier Arbeiter schuf den Riesenmechanismus der römischen Haushaltung, auf dessen Boden die Gestalt des römischen Gutsherrn in grandiosen Zügen hervortrat, die seinen persönlichen Kräften durchaus nicht entsprachen. Sich auf einen ganzen Stab vorzüglich disziplinierter und ausgebildeter Sklaven stützend, verfügte der Hausherr über eine ungeheure Macht, über deren Umfang wir uns aus der meisterhaften Schilderung Büchers eine Vorstellung bilden können.²⁾

„Die ganze unfreie Bauernschaft eines reichen römischen Haushaltes zerfiel in zwei Hauptgruppen: die familia rustica und die familia urbana. Die familia rustica dient produktiven Zwecken. Auf jedem größeren Landgute ist ein Verwalter und ein Unterverwalter mit einem Stabe von Aufsehern und Werkmeistern, welche über eine ansehnliche Schar von Feld- und Weinbergarbeitern, Hirten und Viehwärtern, Küchen- und Hausgesinde, Spinnerinnen, Webern und Weberinnen, Walkern, Schneidern, Zimmerleuten, Schreibern, Schmieden, Arbeitern zum Betriebe der landwirtschaftlichen Nebengewerbe gebieten. . . . Die familia urbana läßt sich in das Verwaltungspersonal, das Personal zum äußeren und inneren Dienst des Hausherrn und der Herrin teilen. Das ist zunächst der Vermögensverwalter mit dem Kassier, den Buchhaltern, Mietshäuserverwaltern, Einkäufern u. dgl. Übernimmt der Herr Staatspachtungen oder treibt er Reedereigeschäfte, so hält er dafür einen besonderen Stab unfreier Beamten und Arbeiter. Den inneren Dienst des Hauses versehen der Hausverwalter, die Türsteher, Zimmer- und Saalwärter, Möbelaufseher, Silberschließer, Kleiderbewahrer; über die Verpflegung walten der Haushofmeister, der Kellermeister, der Aufseher der Vorratskammer; in der Küche drängt sich eine Schar von Köchen, Heizern, Brot-, Kuchen- und Pastetenbäckern; besondere Tafeldecker, Vorschneider, Vorkoster, Weinschenken bedienen die Tafel, bei der eine Schar schöner Knaben, Tänzerinnen, Zwerge und Possenreißer die Gäste amü-

1) *ibid.* XX, 160—185.

2) *a. a. O.* S. 101—103.

sieren. Für den persönlichen Dienst des Herrn sind angestellt: ein Zeremonienmeister, der die Besucher einführt, verschiedene Kammerdiener, Badewärter, Salber, Abreiber, Leibchirurgen, Ärzte fast für jedes Körperglied, Bartscherer, Vorleser, Privatsekretäre u. dgl. Man hält sich einen Gelehrten oder Philosophen zum Hausgebrauch, Architekten, Maler, Bildhauer, eine Musikkapelle; in der Bibliothek sind Kopisten, Pergamentglätter, Buchbinder beschäftigt, durch welche der Bibliothekar die Bücher in eigener Regie des Hauses herstellen läßt . . . Zeigt sich der Herr in der Öffentlichkeit, so schreitet ihm eine große Schar der Sklaven voraus (anteambulones), eine andere folgt ihm (pedisequi); der nomenclator nennt ihm die Namen der Begegnenden, die begrüßt sein wollen; eigene distributores und tessarii teilen Bestechungen unter das Volk aus . . . Dieses politische Beeinflussungssystem wird ergänzt durch die Veranstaltung von Schauspielen, Wagenrennen, Tierkämpfen und Gladiatorenspielen, für welche besondere Sklavengruppen abgerichtet werden . . . Es war — schließt Bücher seine Schilderung — eine unglaubliche Menschenverschwendung, die hier getrieben wurde; schließlich aber wurde mittels dieses vielarmigen, durch ein großartiges Züchtungs- und Erziehungssystem erhaltenen Organismus der geschlossenen Hauswirtschaft die persönliche Kraft des Sklavenherrn vertausendfacht, und dieser Umstand trug wesentlich dazu bei, die Herrschaft einer Handvoll Aristokraten über eine halbe Welt zu ermöglichen.“

Nun darf man allerdings nicht annehmen, daß das System der geschlossenen Hauswirtschaft alle damaligen wirtschaftlichen Beziehungen erschöpfte. Nicht nur Griechenland und Rom, sondern auch die Staaten des alten Orients kannten bereits viele wirtschaftliche Erscheinungen, die weit über die Grenze der von uns geschilderten Wirtschaftsverfassung hinausgingen. Der Handel hatte schon zu jener Zeit einen sehr erheblichen Umfang und damit trat zugleich das System der Geldwirtschaft immer mehr in den Vordergrund. Es zeigten sich Ansätze eines kommerziellen Kredites. Handelsabschlüsse gewannen immer mehr freien Charakter. Die für den wirtschaftlichen Verkehr geltenden Rechtsnormen hatten sich bereits in solchem Maße von den ehemaligen drückenden Schranken befreit, daß die modernen europäischen Juristen sie für die Regelung der Verkehrsverhältnisse des modernen Wirtschaftslebens als Muster benutzen konnten.

Dessenungeachtet hat sich diese Seite des antiken Wirtschaftslebens nicht so entwickelt, daß die überwiegenden Züge der alten Wirtschaftsordnung beseitigt wurden, und nach Verfall des römischen Reiches blieben die an Stelle der antiken Staaten getretenen Völker noch lange auf der Stufe der geschlossenen Hauswirtschaft.¹⁾

1) Büchers Wirtschaftsstufentheorie ist auf heftige Einwände seitens der Historiker des Altertums, besonders Ed. Meyers und Belochs gestoßen, die auf eine bedeutende Entwicklung des Handels und des Großbetriebs zur Zeit des wirtschaft-

Die gleiche Wirtschaftsverfassung tritt uns auch in der mittelalterlichen Grundherrschaft entgegen. Der Herrenhof, der den Mittelpunkt bildet, um den sich die Siedelungen der Hörigen gruppieren, erscheint als charakteristischer Typus der mittelalterlichen Agrarverfassung. Hier wird ebenfalls alles in dem Wirtschaftsbereiche des Grundherrn erzeugt und verbraucht, und die wirtschaftliche Tätigkeit der durch die Bande des Frondienstes um den Grundherrn vereinten Bauern tendiert zu einem einheitlichen Zentrum, wird von einem einheitlichen Willen geleitet. Der Tausch bildet auch hier eine sekundäre Erscheinung, selbst der von den unfreien Bauern an den Hof abzutragende Zehnte besteht in Naturalien (in Getreide aller Art, Wolle, Rindvieh, Honig, Wein, Holz, in gewerblichen Erzeugnissen wie Wollen- und Leinentuch, Schuhen, Tonnen, Messern usw.).

Ein hervorstechender Charakterzug wie der auf Frondienst beruhenden mittelalterlichen Dorfwirtschaft, so auch der antiken Wirtschaftsverfassung war somit das unmittelbare Verhältnis zwischen Produktion und Konsumtion, der Verbrauch des größten Teiles der Produkte innerhalb der erzeugenden Wirtschaft.

Das mittelalterliche Wirtschaftsleben erschöpfte sich indessen nicht in der geschlossenen Wirtschaft des Fronhofes. Auch im Mittelalter existierten und entwickelten sich daneben noch andere Wirtschaftsformen. Recht bedeutend war der Handel mit solchen Produkten, die man aus fernen Ländern bezog, wie z. B. der Handel mit Pelzen, seltenen Tuchen, Weinen, Gewürzen, Waffen und verschiedenartigen Metallerzeugnissen. Diese Güter waren aber hauptsächlich auf die Nachfrage der dünnen vermögenden Schicht berechnet, und daher konnte der Handel mit ihnen die Grundlagen der mittelalterlichen Wirtschaftsverhältnisse nicht wesentlich berühren. Eine ganz andere Be-

lichen Aufschwunges Griechenlands und Roms hinweisen. Diese Einwände, die übrigens auch gegen Rodbertus gerichtet werden, schießen an ihrem Ziele vorbei, weil jedes Schema der sozialen Entwicklung die Mannigfaltigkeit der realen Verhältnisse notwendigerweise vereinfachen muß. Es handelt sich eben um eine idealtypische Konstruktion. Wie hoch auch die Ziffern der Handelsumsätze des Hafens von Piräus im 5. Jahrh. v. Chr. oder wie groß der Umfang einzelner Unternehmungen in griechischen Städten jener Zeit gewesen sein mögen — die Grundauffassung Büchers, wonach die geschlossene Hauswirtschaft die antike Wirtschaftsverfassung am prägnantesten charakterisiert, bleibt unerschüttert. Schon das eine, daß selbst zu den blühendsten Zeiten Griechenlands und Roms die Produktion und insbesondere der Großbetrieb sich auf Sklavenarbeit aufbaute, müßte ein ausreichendes Argument gegen die Bestrebungen sein, in der Antike Analogien mit der modernen kapitalistischen Wirtschaftsordnung zu suchen. Vgl. Ed. Meyer, Die wirtschaftliche Entwicklung des Altertums, Jahrb. f. Nat. Ök. und St., 1895, I. Beloch, Zur griechischen Wirtschaftsgeschichte, Zeitschrift f. Sozialwissenschaft, 1902, A. Dopschs Besprechung der neuen Auflage von Sombarts „Modernen Kapitalismus“ im Archiv für Geschichte des Sozialismus, 1919, G. v. Below, Probleme der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen 1920, bes. den Abschnitt über Theorien der wirtschaftlichen Entwicklung, S. 143—257.

deutung hatte die territorial und rechtlich vom Gutshof losgelöste, wirtschaftlich aber mit ihm aufs engste verknüpfte, auf dem städtischen Handwerk beruhende Wirtschaftsverfassung. Die Stadt als Zentrum eines beschränkten landwirtschaftlichen Bezirkes hat im Wirtschaftsleben des Mittelalters eine so maßgebende Stellung erlangt und ihm ein so bestimmtes Gepräge verliehen, daß man sie mit Recht im Vergleich zur geschlossenen Hauswirtschaft als einen neuen Typus der Wirtschaftsverfassung betrachten kann. Wohl gab es auch früher freie selbständige Handwerker. Für die mittelalterliche Stadt erst wurde aber diese Wirtschaftsform schlechthin bezeichnend.

Die auf freie Handwerker sich stützende Stadtwirtschaft baut sich auf der weiteren Ausdehnung der wirtschaftlichen Verhältnisse auf. Die Produktions- und die Konsumtionswirtschaft wird durch direkten Tauschverkehr des Handwerkers mit dem Verbraucher getrennt. Der Handwerker erzeugt ein Produkt, dessen er selbst nicht bedarf, oder von dem er nur einen geringen Teil zum Eigenbedarf verwendet. Er bringt es aber nicht auf den Markt eines breiten und ihm unbekanntes Käuferkreises, sondern fertigt es hauptsächlich auf Bestellung an. Das Verhältnis zwischen dem Produzenten und Konsumenten gestaltet sich vollkommen unmittelbar: der Handel fehlt. Die Käufer der städtischen Erzeugnisse befanden sich innerhalb einer Grenze, die ein unbedeutendes Gebiet um das Marktzentrum, einige Dörfer umfaßte, von denen man den Weg zur Stadt und den Heimweg an einem Tage zurücklegen konnte. Dessenungeachtet umfaßte die Stadtwirtschaft im Vergleich mit der oben charakterisierten Form der geschlossenen Hauswirtschaft einen größeren Wirtschaftskreis. In der Stadtwirtschaft stießen zwei Lebensformen zusammen, die städtische und die ländliche, die sich allmählich zu gegensätzlichen herausgebildet hatten, aber durch die Bande der Arbeitsteilung und des Güteraustausches zusammengehalten wurden.

Die städtischen Handwerker, die durch das vom Feudalherrn verliehene Privileg geschützt, vor Konkurrenz in Produktion und Absatz durch die wirtschaftliche Zunftverfassung gesichert waren, verfügten über eine eigenartige wirtschaftliche Kraft, die ihnen eine gewisse Zeit lang Widerstandsfähigkeit und Blüte sicherte. Und wie es immer zu sein pflegt, brachte die Stetigkeit der Lebensordnung der Zunft bestimmte, ethisch gefärbte Lebensgewohnheiten mit sich. Die gegenseitigen Beziehungen zwischen Meister und Gesellen trugen beim mittelalterlichen Handwerk einen scharf ausgesprochenen, seinem Wesen nach dem Familienleben nahestehenden, patriarchalischen Charakter. Die Zünfte sorgten für gute Qualität der von ihren Mitgliedern hergestellten Produkte sowie dafür, daß bei deren Absatz kein Betrug vorkam. Die mit Verletzung der Zunftordnung hergestellten Produkte wurden für „gefälscht“ erklärt, wie falsche Münzen, und Zunftmitglieder, die sich dieses Vergehens schuldig gemacht hatten, wurden mit einer bestimmten

Strafe belegt. Dadurch wurde das Gefühl der moralischen Verantwortung vor dem Käufer rege erhalten, was eine natürliche Folge des unmittelbaren und ständigen Verkehrs zwischen dem städtischen Handwerker und dem Kunden war. Der Meister soll „gerechte“ Arbeit liefern. Das ethische Moment trat auch in den gegenseitigen Beziehungen der Meister selbst hervor (und zwar im Korporationsgeist, der in allgemeinen Versammlungen, Festen, Hilfeleistungen in Notlage seinen Ausdruck fand), sowie in ihrem Verhältnis zu ihren Untergebenen — zum Lehrling und Gesellen. Ursprünglich gehörten diese geradezu zur Familie des Meisters und erblickten im Meister nicht einen Vertreter einer anderen Gesellschaftsklasse, sondern nur einen älteren und erfahreneren Genossen. Der Lehrling wird ebenso wie der Geselle nach Verlauf einer bestimmten Anzahl von Jahren selbständiger Meister. Wie Sombart mit Recht hervorhebt, war die Geselleninstitution überall eine stereotype Erscheinung, welche aus der Natur des Handwerks hervorging. Das Handwerk kann man sich ohne Lehrling als etwas Ganzes nicht vorstellen: der Lehrling stellt gleichsam ein Bindeglied zwischen den einzelnen Generationen her, er sichert dem Handwerk die historische Kontinuität, er bewahrt es vor dem Aussterben. Die Lage der Gesellen ist nicht so eng mit dem Wesen des Handwerks verknüpft, aber in der Blütezeit des Zunftlebens, zur Zeit der typischen Form der mittelalterlichen Handwerksorganisation, erscheint auch der Geselle nur als ein zeitweiliger Gehilfe des Meisters, gehört zu seiner Familie und genießt in ihr Achtung und Rechte als ehemaliger Lehrling und künftiger Meister.¹⁾

Mit der allmählichen Erweiterung des Marktkreises begannen sich in der einst so festen und geschlossenen Mauer der Zunftverfassung Risse zu zeigen. Unter dem Einfluß der neuen Verhältnisse geriet die Zunftordnung langsam in Verfall. Neben den alten, traditionellen Produktionsformen entstanden neue, die den Meister immer mehr aus seiner Stellung verdrängten. Vor allem suchten die Meister, als die Entwicklung der Geldwirtschaft und die Erweiterung des Tauschverkehrs den Boden für die Bildung größerer Unternehmungen schuf, sich gegenüber den jüngeren Mitgliedern der Zunft in eine günstigere Wirtschaftslage zu bringen. Die obligatorischen Beiträge beim Eintritt als Lehrling sowie bei Erlangung des Meistergrades steigen ganz bedeutend. Es nimmt die Zahl der bei einem Meister beschäftigten Gesellen zu, und damit sinken zugleich für diese die Aussichten, mit der Zeit selbst Meister zu werden. Zwischen den Meistern und ihren Gesellen entsteht ein großer sozialer Gegensatz, und ihre Beziehungen führen schließlich aus dem friedlich-patriarchalischen Zustand zum offenen Kampf. Die Unzufriedenheit gegen die Meister wächst und macht sich zuweilen in einem bis zum gewissen Grade an die

1) W. Sombart, *Der moderne Kapitalismus*. 1. Aufl. Leipzig 1902. Bd. I. S. 119—121. Ashley, *Englische Wirtschaftsgeschichte*, übersetzt von R. Oppenheim. Leipzig 1896. B. I. S. 93.

Arbeitseinstellungen in der modernen Industrie erinnernden „Massenaufstand“ Luft. Im 16. und besonders im 17. und 18. Jahrhundert geht das goldene Zeitalter des Zunftlebens unwiderruflich dahin. Zugleich entfalten und befestigen sich aber die neuen Produktionsformen, die immer stärker die charakteristischen Züge der neuen, in ihrer Entwicklung bis heute noch nicht abgeschlossenen Wirtschaftsverfassung aufweisen: es entsteht die kapitalistische Wirtschaftsordnung oder die moderne Volkswirtschaft.

Das neue Wirtschaftssystem ist ebenso wie das vorangegangene nicht die Folge einer Umgestaltung der Produktions-Technik, es steht nicht im Zusammenhange mit dem Aufkommen der Maschine und des Dampfbetriebes, sondern tritt vielmehr als das Ergebnis des erweiterten wirtschaftlichen Kreislaufes und vor allem im Zusammenhange mit der Entwicklung des Tauschverkehrs auf.

Bereits vor der Mitte des 15. Jahrhunderts faßt die kapitalistische Hausindustrie in England feste Wurzeln. Die Tuchfabrikation beginnt unter dem Schutze der zentralen Staatsgewalt, sich in den ländlichen Bezirken außerhalb der Städte mit ihren Zunftmonopolen niederzulassen. Die technische Seite des Betriebes ändert sich dabei anfangs nicht. Alles geht scheinbar nach dem Althergebrachten: der Meister arbeitet im eigenen Raume, mit seinen Lehrlingen und Gesellen, bei Verwendung der früheren technischen Mittel. Aber seine wirtschaftliche Stellung hat sich von Grund aus geändert. Zwischen ihn und den Konsumenten seiner Produkte hat sich eine neue, der patriarchalischen Handwerksverfassung unbekannte Gestalt eingeschoben — die des kapitalistischen Unternehmers. Dieser beschäftigt sich zunächst mit dem Aufkauf der fertigen Erzeugnisse, dann versorgt er auch den Meister mit Rohmaterial und wird allmählich zur Zentralperson der neuen Produktionsform. Er kauft z. B. Wolle ein, läßt sie verspinnen, verweben, walken und färben und verkauft die fertige Ware dem Tuchhändler.¹⁾ Als die organisierende und bindende Kraft, mit der der Unternehmer an die von ihm abhängigen Meister herantritt, erscheint das in seinen Händen befindliche Kapital. Im hohen Maße ist es Handelskapital, wie denn überhaupt die Entwicklung der Hausindustrie sehr eng mit der Erweiterung des Handelsverkehrs verbunden ist. Der Handel gewinnt zu dieser Zeit eine große Bedeutung im wirtschaftlichen Leben der europäischen Völker und genießt die Fürsorge und den kräftigen Schutz der Staatsgewalt.

Der Binnenhandel erhält einen mächtigen Anstoß durch die Beseitigung der Binnenzölle, durch die Vervollkommnung des Handelsrechtes, durch die Entwicklung des Geld- und Bankwesens, durch die Verbesserung der Land- und Wasserstraßen, durch die Entwicklung des Meßhandels (die Messe in Paris,

1) Ashley a. a. O. B. II. S. 240.

Beaucaire, Lyon, Dijon in Frankreich, die Frankfurter und die Leipziger Messe in Deutschland). Der Außenhandel entwickelt sich durch Gründung großer privilegierter Gesellschaften. Einfuhr und Ausfuhr der Waren wird aber durch den Staat reguliert, um der heimischen Produktion die Versorgung mit billigem Rohmaterial zu sichern und die Ausfuhr fertiger Erzeugnisse nach dem Auslande zu erleichtern.

Neben der kapitalistischen Hausindustrie entsteht, diese z. T. bereits verdrängend, eine neue Form der kapitalistischen Unternehmung — die kapitalistische Manufaktur. Ihre Entwicklung wird vom Staate durch Berufung von geschickten ausländischen Unternehmern, Meistern und sogar Arbeitern, sowie durch Förderung der Zentralisation der heimischen Produktion begünstigt. Die Manufaktur ist zum Teil auf die Bedürfnisse des Hofes und des Adels (so die Teppich-, Seide-, Spiegel-, Spitzenindustrie), zum Teil auf die Bedürfnisse der Kriegsführung, zum Teil auf einen weiteren Käuferkreis (die Tuch- und Leinenmanufakturen, die Seifensiedereien, Eisenwerke) berechnet.

Die staatlichen Maßregeln, die eine so bedeutende Rolle beim Übergang der geschlossenen Hauswirtschaft zur kapitalistischen Produktionsweise gespielt haben, wurden nicht so sehr durch die weitblickende Politik bedeutender Staatsmänner jener Zeit veranlaßt als durch die Bedürfnisse der Staatsgewalt selbst. Die großen absoluten Monarchien des 17. und 18. Jahrhunderts konnten sich auf der Grundlage der vorausgegangenen Wirtschaftsordnung nicht halten. Sie hatten zur Erhaltung der Armee und Besoldung der Beamtenschaft, zur Führung der äußeren Politik Geld nötig. Die Mittel des Landes, das den urwüchsigen Ackerbau und das Handwerk zu seiner wirtschaftlichen Basis hatte, reichten aber für diese Zwecke nicht aus. Daher die tatkräftige Förderung der neuen wirtschaftlichen Kräfte, des Großkapitals seitens des Staates, die im Merkantilismus seinen Ausdruck gefunden hat. Nicht umsonst bezeichnet der Historiker der französischen Industrie Colbert als den „Organisator der absoluten Monarchie.“¹⁾

Bei dieser Förderung der Industrie hatte die Staatsgewalt vor allem selbstverständlich ihre eigenen Interessen im Auge, konnte sich dabei aber von dem Absolutismus eigentümlichen Regierungsweise nicht befreien. Die von der alten Zunft- und Munizipalpolitik übernommene Reglementierung der Produktion artete bald bei den neuen komplizierten und feineren Produktionsformen in eine kleinliche Einmischung der Bürokratie, in eine die technische Entwicklung und Vervollkommnung der ökonomischen Organisation dieser neuen Unternehmungen erschwerende und für sie lästige Kontrolle aus. Je mehr die Bourgeoisie erstarkte und sich auf eigene Füße stellte, um so unerträglicher wurde für sie diese mit der ganzen Wirtschaftsordnung der ab-

1) E. Levasseur, *Histoire des classes ouvrières en France*. Paris 1867. 1. Aufl., Bd. 2. S. 169.

soluten Fürstenstaaten verbundene wirtschaftliche Bevormundung und mit um so größerer Energie strebte sie danach, sich von ihr zu befreien.¹⁾

Der Ausgang des 18. und Anfang des 19. Jahrhunderts sind daher von dem Kampf der Bourgeoisie gegen das ancien régime erfüllt. Das System der staatlichen Reglementierung und Bevormundung wird vom System der politischen und gewerblichen Freiheit abgelöst. Der neue Staat übernimmt die Erbschaft des Absolutismus und führt im Grunde genommen seine Sache fort, wenn auch mit anderen Mitteln. So bereitet sich allmählich die moderne Wirtschaftsordnung vor, deren Blüte die uns naheliegende Zeit — ungefähr seit der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts — umfaßt, die aber tief in der Geschichte der europäischen Völker wurzelt. Seit dem Ausgange des 18. und Beginn des 19. Jahrhunderts entwickeln und vervollkommen sich die Industrie, der Handel, der Kredit und die Verkehrsverhältnisse in viel rascherem Tempo. Es folgen die großen technischen Erfindungen, die Organisation der verschiedenen Formen der wirtschaftlichen Tätigkeit erfährt in einem kurzen Zeitraume tiefeingreifende Änderungen, und die neuen wirtschaftlichen Verhältnisse kristallisieren sich in einer scharf bestimmten Form, erhalten eigenartige, typische, von den früheren Wirtschaftsverfassungen scharf gesonderte Züge.

Indem wir uns jetzt, nach diesen einleitenden Bemerkungen über die Übergangszeit, der Charakteristik der entwickelten kapitalistischen Wirtschaftsordnung als einer eigenartigen Form der Wirtschaftsorganisation zuwenden, müssen wir stets im Auge behalten, daß wir es hier nicht mit einer abgeschlossenen Entwicklung zu tun haben, sondern mit einem lebendigen, vor unseren Augen sich stets ändernden und umbildenden sozialen Entwicklungsprozeß.

Wodurch wird aber die Periode des entwickelten Kapitalismus im Unterschiede von den von uns geschilderten Perioden der geschlossenen Hauswirtschaft und der Stadtwirtschaft charakterisiert? Vor allem durch eine andere Verteilung der wichtigsten Zweige der wirtschaftlichen Tätigkeit. Wenn früher die Grundlage des wirtschaftlichen Lebens die Landwirtschaft war, so geht jetzt das Schwergewicht auf die Industrie über. Der moderne kapitalistische Staat wird aus einem Agrarstaat immer mehr ein Industriestaat.

1) Noch zu Colberts Zeit war die französische Industrie von einem dichten Netz staatlicher Reglementierung übersponnen, deren Kulminationspunkt das berühmte *arrêt du 24 décembre 1670* bildete, demzufolge die Herstellung von Tuch unter Verletzung der vom Staate festgesetzten Statuten das erste Mal mit der Ausstellung der Erzeugnisse an dem Schandpfahl mit Angabe des Namens des Manufakturisten bestraft wurde, das zweite Mal mit Rüge und das dritte Mal durch Hinstellen des Produzenten selbst an den Schandpfahl. Freilich wagte es die Regierung allem Anschein nach nicht, diese Maßregel in ihrer ganzen Schärfe anzuwenden (wenigstens hinsichtlich des letzten Punktes), aber Fälle, wo die Waren an dem Schandpfahl ausgestellt wurden, kamen vor. Levasseur, Bd. II, S. 190.

Die Landwirtschaft ist aber auch nicht außerhalb der allgemeinen Entwicklung geblieben. Sie macht sogar außerordentlich große Wandlungen durch, und zwar sowohl in sozialer Hinsicht (Entwicklung des modernen Agrarrechtes seit der Bauernbefreiung) als auch hinsichtlich ihrer Technik (neue Betriebssysteme, Anwendung von Maschinen usw.). Eine Zeitlang dient die im Vergleich mit der vorangegangenen Produktionstechnik und Wirtschaftsorganisation auf eine hohe Stufe gelangte nationale Landwirtschaft, indem sie den heimischen Markt für den Absatz städtischer Erzeugnisse erweitert, als erhebliche Stütze und kräftige Anregung für den sich entwickelnden Industriekapitalismus. In den typischen Ländern des modernen Kapitalismus — in England und Deutschland — erscheint diese Zeit, ungefähr seit dem Ausgange des 18. bis zu den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts (in Deutschland liegt sie aus naheliegenden Gründen ein wenig später als in England), für die Landwirtschaft als eine Epoche der Umwälzung und Blüte, ohne deren Kenntnis uns auch die Schicksale der modernen Industrie in vielen Beziehungen unklar bleiben.

Die neuen Kräfte haben sich indessen nirgends so klar und schnell ausgewirkt wie in der Industrie (das Verkehrswesen inbegriffen), und deshalb bezeichnet man zuweilen den Übergang zur modernen Wirtschaftsordnung einfach als „industrielle Revolution“ („industrial revolution“).

Der Übergang zur kapitalistischen Wirtschaftsverfassung und die Formen, in denen dieser sich vollzog, war in erster Linie keineswegs durch den großen technischen Fortschritt bedingt, wie man es oft annimmt. Sein Wesen besteht vielmehr in der ungeheuren, bis dahin nicht gekannten Erweiterung des die sozialökonomischen Verhältnisse umfassenden Kreises, insbesondere in der Erweiterung des Tauschverkehrs.

Unter den Faktoren, die diese Umwandlung der ökonomischen Verhältnisse begünstigt haben, darf der politische, die neue Staats- und Rechtsordnung, nicht unerwähnt gelassen werden. Was sich unter der absoluten Monarchie des 17. und 18. Jahrhunderts bereits angebahnt hatte, wurde unter den neuen Staatsformen zum Abschluß gebracht. Es wurde sozusagen eine neue sozialökonomische Atmosphäre geschaffen, in der die neue Wirtschaftsordnung erstarkte und wuchs. Alle Seiten des Lebens durchdrang das Streben nach Freiheit, nach Befreiung nicht nur vom Joche des absoluten Regimes, der Willkür und Bevormundung, von der ständischen Abhängigkeit und Rechtsbeschränkung, sondern auch von den alten Traditionen und Autoritäten. Überall tritt an Stelle der Gebundenheit der Persönlichkeit, sei es seitens der Staatsgewalt oder des Gutsherrn, der Zunftordnung oder einfach der großväterlichen Sitten, die freie individuelle Selbstbestimmung und die Initiative des Einzelnen. Das Prinzip „laissez faire, laissez passer“ wird zur allgemeinen Losung. Bald zeigt es sich aber, daß die politische und kulturelle Befreiung der Persönlichkeit sie in Wirklichkeit nicht von allen Banden

frei gemacht hat, und daß die neue Wirtschaftsordnung in dieser Beziehung neue, früher unbekannte Gefahren in sich birgt. Der moderne Kapitalismus umspannt die einzelnen Wirtschaftseinheiten mit einem weiten und verwickelten Netz gegenseitiger Tauschverhältnisse, denen gegenüber der Einzelne ebenso machtlos ist wie gegenüber den elementaren Naturkräften, und ruft immer stärker hervortretende Zusammenschlußbestrebungen wach. An Stelle der individuellen Isolierung setzen sich bei Aufrechterhaltung des Freiheitsprinzipes immer mehr Kollektivorganisationen durch. Die Unternehmer vereinigen sich zu Verbänden, Kartellen; die Arbeiter zu Gewerkschaften und Konsumgenossenschaften; die Bauern zu landwirtschaftlichen Genossenschaften. Eine immer größere Ausdehnung erfahren die Wirtschaftsbetriebe der öffentlichen Körperschaften, des Staates, der Gemeinde usw.

Aber diese neuen Kollektivorganisationen bauen sich im Unterschiede von den früheren, auf Sitte und Autorität beruhenden, auf einer bestimmten rationellen Berechnung auf und streben nicht danach, die Persönlichkeit als solche zu absorbieren. Sie erstrecken sich vielmehr nur auf die wirtschaftlichen Interessen und erscheinen daher als verhältnismäßig einseitig, prosaisch, dafür aber bestimmt, scharf und klar beschränkt. In diesem Sinne sind alle diese Erscheinungen ein charakteristisches Produkt des Geistes der Zeit, des Geistes der kapitalistischen Epoche.

Dieser Geist des Rationalismus, der quantitativen Berechnung, der unermüdlichen Verfolgung eines bestimmten Wirtschaftszweckes, wurzelt bereits in den ersten Schritten der neuen Wirtschaftsordnung, findet einen scharfen Ausdruck im Unternehmertum der Reformationszeit, erreicht aber seine volle und abgeschlossene Entwicklung im engsten Zusammenhange mit der früher erwähnten neuen sozialen Atmosphäre erst im 19. Jahrhundert. Ursprünglich tritt dieser Geist in Verbindung mit sittlichen und sogar religiösen Momenten auf. In den bekannten Worten Jakob Fuggers ist eine ethische Nuance sehr deutlich zu erkennen¹⁾, und in einigen protestantischen Kreisen, bei den Calvinisten, Pietisten, Methodisten, Baptisten, erscheinen, wie es Max Weber in seiner glänzenden Studie²⁾ gezeigt hat, die industriellen Erfolge mit Askese, mit tiefer und aufrichtiger Religiosität auf das allerengste verknüpft. Auch in dieser auf den ersten Blick sonderbaren Verbindung von Frömmigkeit und Askese mit dem Erwerbssinn, kommen die charakteristischen Züge der künftigen Wirtschaftsordnung typisch zum Ausdruck: der rationalistische Charakter der religiösen Überzeugung, die utilitaristische

1) Auf die Frage, wann er aufhören werde, dem Gewinne nachzustreben und sich zur Ruhe begeben werde, antwortete Jakob Fugger: „Es wäre kleinmütig . . . er hätte viel einen anderen Sinn, wollte gewinnen, dieweil er könnte.“ Sombart, a. a. O. S. 396.

2) Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Archiv für Sozialwissenschaft. Bd. XX u. XXI.

Grundlage der Weltanschauung. Sie gab denn auch den kapitalistischen Unternehmern jener Zeit die Möglichkeit, in religiöser Beziehung geschlossene Persönlichkeiten zu bleiben und trotzdem Erwerb und Bereicherung sich zur Aufgabe zu stellen.

Das unersättliche Gewinnstreben als Ziel der Wirtschaft und der Rationalismus als Mittel zu seiner Verwirklichung bilden das Hauptcharakteristikum des Kapitalismus. In ausgeprägter Form kommen diese Momente in neuerer Zeit nur im westlichen Europa zum Ausdruck, was wiederum gegen den Versuch spricht, in der Antike Analogien zum modernen Kapitalismus zu finden. Der Kapitalismus hat eben ganz neue, früher unbekannte Momente in das Wirtschaftsleben hineingebracht, und das erklärt auch die Eigenart seiner Struktur. Das Streben nach Gewinn des Gewinnes wegen im modernen Kapitalismus ist keineswegs das Ergebnis eines besonderen Verhaltens des Einzelnen materiellen Werten gegenüber, einfache Habgier und Gewinnsucht (diese gab es stets), vielmehr eine objektive Bedingung der wirtschaftlichen Tätigkeit überhaupt. Das kapitalistische Unternehmen muß rentabel sein. Der Aufwand eines bestimmten Kapitalbetrages muß einen bestimmten Zuwachs ergeben. Und die Größe dieses Zuwachses erscheint als Kennzeichen wirtschaftlichen Erfolges, wie der Verlust als Zeichen wirtschaftlichen Mißerfolges. Die Verantwortlichkeit des Kapitalisten für das richtige Wirtschaften findet ihren Ausdruck in der Bilanz des Unternehmens, der Verlust erscheint als Strafe der erfolglosen wirtschaftlichen Handlung, zuweilen auch als deren Todesurteil.

Aber auch der Rationalismus stellt nicht den Ausfluß einer besonderen Seelenverfassung des Unternehmers dar, sondern ist ebenfalls nur die objektive Bedingung des wirtschaftlichen Handelns. Er findet seinen Ausdruck in einem bewußt und geschickt gesetzten Ziele, in weitblickender Berechnung der Chancen, in der richtigen Spekulation, die sich auf eine kühle Abwägung der einzelnen Wirtschaftsfaktoren und Beurteilung der künftigen Marktverhältnisse gründet. Er kommt zum Ausdruck in zweckmäßiger Auswahl der Mittel zur Verwirklichung des erstrebten Zieles, insbesondere in einer entsprechenden Ausnutzung einer rationell aufgebauten Technik, und endlich in einer zweckentsprechenden Kalkulation und Buchführung, in einer exakten, zahlenmäßigen Berechnung aller Wirtschaftselemente, die als roter Faden das wirtschaftliche Unternehmen durchdringt. Das Unternehmen bildet einen besonderen Organismus, der Eigenexistenz führt, getrennt vom Haushalt des Unternehmers.¹⁾

Der Rationalismus der modernen Wirtschaftsordnung offenbart sich auch in der neuen Technik. Der moderne Mensch wird immer mehr von dem alten geheimnisvollen Zusammenhange mit der Natur, von der instinktiven An-

1) Sombart, Der moderne Kapitalismus, 4. Aufl. 1919. Bd. I. S. 319—320. Max Weber, Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Tübingen 1920. S. 4—12.

passung und dem blinden, elementaren Kampf mit ihr losgelöst und befreit, und immer mehr wird sein Verhalten der Natur gegenüber von der Erkenntnis der in ihr wirkenden Kräfte und Prozesse und von der rationellen Vorausbestimmung und Berechnung derselben geleitet. An Stelle empirischer Gewohnheiten und persönlicher Fertigkeit, die das mittelalterliche Handwerk mit dem Schleier des Geheimnisvollen und Unerreichbaren umgaben, tritt die exakte technisch-wissenschaftliche Berechnung, und die Rolle der ausführenden Kraft wird immer mehr den mechanischen, chemischen und ähnlichen Prozessen eingeräumt.

Am schärfsten und besonders typisch findet die moderne industrielle Technik in der Maschine ihren Ausdruck. Der Maschinengroßbetrieb wird zur typischen Form der modernen Industrie und verdrängt allmählich das Handwerk und die kapitalistisch organisierte Hausindustrie, vor der sie sowohl hinsichtlich des verhältnismäßig vervollkommeneten Produktionsverfahrens als auch in bezug auf die günstigeren Bedingungen des Einkaufes von Rohmaterial und des Absatzes fertiger Erzeugnisse große Vorteile voraus hat.

In England hat sich in der Textilindustrie der Sieg des Maschinengroßbetriebes über den auf der Manufaktur gegründeten Kleinbetrieb bereits im 18. Jahrhundert vollzogen.

Die glücklichen Erfindungen von Hargreaves (1764 Spinnmaschine), Arkwright (1768—71 Spinnrahmen) und Crompton (1774—79 sogenannte „Mule“) eröffnen eine neue Ära in der englischen Spinnerei.¹⁾ Die Handarbeit schwindet spurlos und der Spinner wird zur typischen Gestalt des Arbeiters im Großbetriebe, der einen hohen Lohn erhält, das Bestreben hat, seine Interessen energisch zu vertreten, sich am politischen Leben zu beteiligen usw.

In der Weberei vollzieht sich der technische Prozeß langsamer. Im Jahre 1785 hat Cartwright, ein Landpfarrer, den mechanischen Webstuhl erfunden, aber diese Maschine litt an vielen Unvollkommenheiten, so daß hier die Handarbeit sich noch erhalten konnte. Erst seit den dreißiger und vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts wurden wesentliche Verbesserungen am mechanischen Webstuhl ausgeführt, und seit dieser Zeit stirbt auch hier die Handarbeit rasch aus. Die langsame Verbreitung der Maschinenproduktion in der Weberei hatte chronisches Elend für die Handwerker zur Folge. Sie konnten sich verhältnismäßig lange gegen die Maschine wehren, aber dieser Kampf kostete sie außerordentliche Entbehrungen. Sie verlängerten ihren Arbeitstag bis zur äußersten Grenze und verdienten trotzdem so wenig, daß sie nur ein hungriges Dasein fristen konnten. In Bolton hatten die Handwerker im Jahre 1800 noch einen reinen Wochenlohn von 15 sh. 6 d.; im Jahre

1) Thomas Ellison, *The Cotton Trade of Great Britain*. London 1886. S. 17.

1834 fiel er auf 4 sh. 1 $\frac{1}{2}$ d.; in Glasgow fiel der Arbeitslohn der Handweber von 14 sh. im Jahre 1797 auf 7 sh. 6 d. im Jahre 1833 usw.¹⁾

So hat die selbständige Handarbeit ihren Platz der Maschinenarbeit im Großbetriebe abtreten müssen. In der Zusammensetzung der Teilnehmer an der Produktionstätigkeit haben sich auf diese Weise zwei scharf voneinander geschiedene Gruppen abge sondert — einerseits die Kapitalisten, die Besitzer von Produktionsmitteln, andererseits die Lohnarbeiter, die dieser Mittel beraubt und nur im Besitze von Arbeitskraft sind. Ferner beobachten wir in der zweiten Gruppe eine bedeutende Anzahl von Frauen und Kindern, deren Arbeit nur dank der ausgedehnten Anwendung von Maschinen möglich geworden ist, die weder große physische Kraft, noch längere Vorbe reitung erfordern. In der Fabrikarbeit der Kinder erblickten viele eine völlig neue durch den Kapitalismus geschaffene Erscheinung. In Wirklichkeit wurde die Kinderarbeit auch früher verwendet, aber in kleinerem Umfange und daher in einer für die Öffentlichkeit nicht so auffallenden Weise. In der Handspinnerei- und Weberei waren auch nicht nur Erwachsene, sondern ebenfalls Kinder beschäftigt. In großer Zahl arbeiteten Kinder in den Manufakturen. Aber erst seit der Zeit, wo die Kinderarbeit im Maschinenbetriebe Verwendung gefunden hat, wurde die Aufmerksamkeit der Gesellschaft auf sie gelenkt und für ihren gesetzlichen Schutz gesorgt. Diese Maßregeln konnten nicht ohne Einfluß auf die Verringerung der Zahl der gewerblich beschäftigten Kinder bleiben.

Dasselbe gilt auch von der Frauenarbeit. Die Fabrik hat die Anwendungsform der Frauenarbeit erweitert, aber nicht geschaffen.²⁾ In der hausindustriell organisierten Spinnerei und Weberei arbeitete die Frau bereits seit langer Zeit; ebenso groß war die Verwendung der Frauenarbeit im Konfektionsgewerbe. Die Ausbeutung hat dort nicht weniger drohende Formen angenommen als bei der Fabrikarbeit. Nicht geringer waren auch die sittlichen Gefahren, aber erst mit dem Auftreten der Fabrikarbeit der Frauen ist die Frage nach dem Schutz der Gesundheit und der Interessen der Arbeiterinnen durch direktes Eingreifen der Staatsgewalt akut geworden.

Wie groß der Anteil der Frauenarbeit in der modernen kapitalistischen Wirtschaft ist, ersieht man daraus, daß beispielsweise in 10 Hauptzweigen der englischen Industrie im Laufe der fünfzig Jahre von 1841—1891 die Zahl

1) Bowley, Wages in the United Kingdom in the XIXth century. Cambridge 1900. S. 112. Ausführlichere Angaben über den Verfall der Handweberei findet man in der älteren Arbeit von Maxwell, Manual labour versus machinery usw. London 1834. (Parlamentsrede über die Frage der Ernennung einer Kommission zur Erforschung der Ursachen des Elends von 500000 Handwebern mit aktenmäßigen Beilagen.)

2) So waren z. B. in der von Colbert gegründeten französischen Spitzenindustrie im 17. Jahrh. ausschließlich Frauen beschäftigt. Man zählte zu Hunderten von Frauen in den einzelnen Unternehmungen. Levasseur a. a. O. S. 201—202.

der beschäftigten Männer um 53%, die der Frauen um 221% gestiegen ist. Die absoluten Zahlen ergeben folgendes Bild:

Im Ganzen finden wir in diesen 10 Industriezweigen:¹⁾

	Männer	Frauen		Männer	Frauen
1841:	1 030 600	463 600	1871:	1 385 500	1 203 200
1851:	1 324 200	997 910	1881:	1 401 900	1 299 500
1861:	1 357 200	1 159 100	1891:	1 576 100	1 447 500

In einigen Industriezweigen ist die Frauenarbeit noch stärker vertreten. So zählte man in der Textilindustrie im Jahre 1891 auf 430 500 Männer 585 600 Frauen. In dieser Heranziehung von Frauen zur Fabrikarbeit im gleichen Maße wie von Männern erblicken viele ein ebenso großes soziales Übel, wie in der Verwendung der Kinderarbeit. In der Frühzeit der kapitalistischen Entwicklung stellte die Fabrikarbeit der Frauen in vielen Beziehungen tatsächlich eine trostlose Erscheinung dar, die das normale Familienleben zerstörte und die physischen Kräfte der arbeitenden Frauen untergrub. Den Kampf mit diesen schädlichen Arbeitsverhältnissen hat die Fabrikgesetzgebung eröffnet, indem sie die Frauen- und Kinderarbeit in ihren Schutz genommen und für ihre Verwendung die vom hygienischen und sittlichen Standpunkte aus notwendigen Normen aufgestellt hat. In der Fabrikarbeit selbst dagegen etwas der Natur der Frau Widersprechendes zu erblicken, wäre eine falsche Sentimentalität. Die Lage der Fabrikarbeiterin hat auch gute Seiten, auf die sich die fortschrittlichen Bestrebungen der modernen Frau stützen können. Indem sie an der gewerblichen Arbeit teilnimmt, wird sie mit dem Mann tatsächlich gleichberechtigt und kann sich auch im engen Familienkreise Selbständigkeit erkämpfen. Aus diesem Grunde haben sich denn auch die eifrigsten Verteidiger der europäischen Arbeiterinnen nicht für ihre völlige Befreiung von der gewerblichen Arbeit und für die Rückkehr zum Familienherd ausgesprochen, sondern erstreben nur die Garantie normaler, den ökonomischen, sittlichen und hygienischen Forderungen entsprechender Arbeitsbedingungen.²⁾

Unter den geschilderten Verhältnissen ist der Großbetrieb zum herrschenden Typus der ausgebildeten kapitalistischen Wirtschaftsordnung geworden. Besonders stark hat er sich außer in der Textilindustrie, noch im Bergbau, in der Eisenindustrie und im Maschinenbau entwickelt. Hand in Hand mit dem Aufkommen von Großunternehmungen entstanden in den kapitalistischen Ländern abgesonderte Industriegebiete, in denen sich jeweils ein spezieller Industriezweig ausbildete. Die Entfaltung der Verhältnisse er-

1) 1. Ton- und Porzellangeschirr; 2. Heizmaterial, Gas, Chemische Stoffe; 3. Felle, Leder, Leim; 4. Holz, Möbel usw.; 5. Papier, Wachtuch usw.; 6. Textilerzeugnisse; 7. Kleider; 8. Nahrung, Getränke, Tabakwaren; 9. Uhren, Instrumente, Spielzeuge; 10. Buchgewerbe usw.

2) Vgl. z. B. Lily Braun, Die Frauenfrage. Leipzig 1901. S. 490—493.

öffnete die Möglichkeit eines Warentransportes auf weite Entfernungen. Daher war jede Industrie bestrebt, den ihren natürlichen und sonstigen Bedingungen nach günstigsten Standort einzunehmen. In England hat sich z. B. die Baumwollindustrie in Lancashire konzentriert, die Wollindustrie in Yorkshire, Westreading, die Eisenindustrie im Norden in Northumberland, Durham und Cleveland, im Zentrum um Birmingham usw. In jedem dieser Bezirke sind Industriezentren entstanden, die die Bevölkerung aus den Nachbarortschaften an sich zogen; das städtische Leben begann, sich auf Kosten des ländlichen zu entwickeln.

Nehmen wir als Beispiel von den englischen Städten Birmingham (das Zentrum der Metallindustrie), Leeds (das der Wollindustrie), Manchester (das der Baumwollindustrie), so sehen wir, in wie rapider Weise die Entwicklung der kapitalistischen Industrie das Wachstum der Städte beeinflußt hat.

Die Bevölkerung betrug:

	in Birmingham	Leeds	Manchester
1801:	73000	53000	35000
1841:	181000	152000	363000. ¹⁾

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts machte die städtische Bevölkerung Englands und Wales (nach den Zensusangaben von 1901) schon mehr als drei Viertel (77%), die ländliche nur 23% der Gesamtbevölkerung aus. Dabei wohnte in neun Städten (mit einer Bevölkerung von über 250000 Einwohnern) nicht viel weniger als ein Viertel der Gesamtbevölkerung des Landes. Auf London allein entfiel im Jahre 1901 die ungeheure Zahl von 6581372 Einwohnern (in „Greater London“, im eigentlichen Stadtbezirke Londons lebten davon 4536541, in den Vororten („Outer Ring“) — 2944831 Einwohner.²⁾

Dieselbe Erscheinung finden wir auch in anderen kapitalistischen Ländern.

In Deutschland vollzieht sich ein rasches Wachstum der städtischen Bevölkerung in den fünfziger Jahren, besonders aber seit den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts, d. h. parallel mit der Entwicklung der Großindustrie.

Es lebten im deutschen Reiche in Städten:³⁾

1871 — 36,1%	der Gesamtbevölkerung	1885 — 43,7%	der Gesamtbevölkerung
1875 — 39,0%	„ „	1890 — 47,0%	„ „
1880 — 41,4%	„ „	1895 — 49,8%	„ „

1) Nostitz, Das Aufsteigen der arbeitenden Klassen in England. Jena 1900. S. 6.

2) Statesmans Yearbook. 1905. S. 19—20.

3) Sombart, Der moderne Kapitalismus. 1. Aufl. Bd. II. S. 178. Ausführlichere Schilderung der Städteentwicklung geben: Paul Meuriot, Des agglomérations urbaines dans l'Europe contemporaine. Paris 1897, und A. F. Weber, The growth of cities in the XIXth century. 1899. Eine interessante Charakteristik der Großstädte und ihrer wirtschaftlichen Bedeutung enthält die Sammelschrift: Die Großstadt. Dresden 1906.

Auf diese Weise beginnen die Städte im 19. Jahrhundert eine große Rolle im Leben der europäischen Nationen zu spielen. Ursprünglich betrachtete man die Städte infolge der ungünstigen Verhältnisse, unter denen die arbeitenden Klassen ihr Dasein dort zu fristen hatten, als eine Quelle der Laster, des Verbrechens und der Degeneration. Aber mit der fortschreitenden Entwicklung der Kultur, der Erweiterung und Vervollkommnung der Kommunalinstitutionen, mit der Verbesserung der Existenzbedingungen der arbeitenden Klasse hat sich die Physiognomie der europäischen Stadt wesentlich zum Besseren geändert. Die Stadt erscheint jetzt nicht mehr nur als Stätte der schweren, ermüdenden und aufreibenden Arbeit, sondern als ein Kulturzentrum, als ein Konzentrationspunkt von Bildung und lebendiger sozial-politischer Atmosphäre. Die städtischen Arbeiter sind gebildeter und entwickelter, besser organisiert in Gewerkschaften und anderen Verbänden. Zu ihrer Verfügung stehen eine tägliche Presse, Museen und Bibliotheken, Vorlesungen, gesellige Zusammenkünfte und Versammlungen. Nach Schluß des Arbeitstages haben sie die Möglichkeit, die Mußzeit der Befriedigung geistiger Bedürfnisse zu widmen. Andererseits fällt es ihnen unter solchen Bedingungen leichter, auch auf die Änderung ihrer materiellen Lage Einfluß zu gewinnen.

Das sind die charakteristischen Züge der kapitalistischen Wirtschaftsorganisation auf dem Gebiete der Produktion. Was die Sphäre des Tausches anbetrifft, so finden wir auch hier, wie bereits oben erwähnt, große Änderungen im Vergleich mit früheren Wirtschaftsformen. Der Prozeß der gesellschaftlichen Arbeitsteilung geht bei der kapitalistischen Wirtschaftsordnung in bedeutend beschleunigterem Tempo vor sich, als in den vorangegangenen Epochen der gesellschaftlichen Entwicklung. Die Landwirtschaft und die stoffveredelnde Industrie differenzieren sich immer mehr. Jedes Industriegebiet zerfällt in viele selbständige Zweige. Zugleich mit diesem Differenzierungsprozeß entwickelt sich auch die gesellschaftliche Integration. Die einzelnen Wirtschaftseinheiten sind gegeneinander nicht mehr isoliert, wie bei der geschlossenen Hauswirtschaft, sondern befinden sich im Gegenteil in engster Wechselwirkung, und zwar in um so höherem Grade, je weiter die Spezialisierung durchgeführt erscheint. Die in der kapitalistischen Wirtschaft erzeugten Produkte sind Waren, die in das breite Netz des Tauschverkehrs hineingezogen werden. Infolge der Massenproduktion, der Spezialisierung in den einzelnen Gewerben und der Vervollkommnung der Verkehrsverhältnisse erweitert sich der Absatzmarkt immer mehr, und endlich nimmt der Warenverkehr die Form eines internationalen, die ganze Welt umfassenden Austausches an. Die Eisenbahnen, Wasserstraßen, Ozeandampfer verbinden die entferntesten Punkte des Erdkreises durch enge wirtschaftliche Bande. Die Ausbildung des Kreditverkehrs steigert das Entwicklungstempo des Riesenmechanismus des modernen Warenverkehrs noch mehr. So ist

denn die Erweiterung des Marktes bis zu den äußersten Grenzen ein charakteristischer Zug der modernen Wirtschaftsordnung. Die Käufer der Erzeugnisse der kapitalistischen Industrie sind über die ganze Welt zerstreut; sie müssen aufgesucht, angelockt und im äußersten Falle gezwungen werden. Daher die dauernde Unbeständigkeit der modernen Industrie, ihr Jagen nach neuen Absatzgebieten, die Anlockung des Käufers durch Reklame, billige Preise, Prämien, Anspielung auf niedrige Instinkte. Auch die Kriege haben jetzt nicht mehr wie früher religiöse oder dynastische Ziele zur Ursache, sondern industrielle und Handelsinteressen, das Streben nach Eroberung neuer Absatzmärkte und Anlage von freien Kapitalien in neuen Ländern. Dieser Kampf um den Käufer führt zu einer erbitterten Konkurrenz, zu dem Bestreben, nach Möglichkeit einander zu überholen und, wenn möglich, den Nebenbuhler zu vernichten. Freilich sind in der letzten Zeit an Stelle der Konkurrenz der einzelnen Unternehmungen in gleichen Industriezweigen große vereinigte Organisationen — Syndikate, Trusts — getreten. An dem Wesen der Sache ändert sich aber auch bei dieser Umwandlung der Form der kapitalistischen Unternehmung nichts. Die Planlosigkeit in der Volkswirtschaft herrscht nach wie vor, der Geist der zügellosen Spekulation bleibt die wesentliche Eigenart der kapitalistischen Wirtschaft. Erscheint doch als Zweck dieser Wirtschaft die Erzielung eines Profits; jedes neu angehäuften freie Kapital erfordert mit Notwendigkeit sofortige Anlage. Der Mechanismus der kapitalistischen Produktionsweise muß nicht nur ununterbrochen arbeiten, sondern sich auch stets erweitern, um seine Hauptbestimmung zu erfüllen — Gewinn einzubringen. Der störungslose Gang dieses komplizierten Mechanismus ist nur im Falle einer entsprechenden Verteilung der Kapitalien unter seine einzelnen Zweige möglich. Eine solche Verteilung ist aber bei der Ausgedehntheit und Kompliziertheit der modernen, außerhalb jeder planmäßigen Organisation mit elementarer Gewalt sich entwickelnden Wirtschaftsverhältnisse eine im höchsten Grade schwierige Aufgabe. Daher vollzieht sich die Anpassung der kapitalistischen Produktion an die ihr von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung gestellten Forderungen unter großen Hemmungen und oft folgenschweren Erschütterungen. Die neuere Wirtschaftsentwicklung verläuft wellenförmig: Zeiten eines Aufschwunges von Industrie und Handel werden von scharfen Krisen oder längeren Depressionen abgelöst. Berücksichtigt man noch, daß der Tauschverkehr in unserer Zeit alle Länder der Welt umfaßt, so wird es uns klar, wie kompliziert und mannigfaltig die modernen Produktions- und Absatzverhältnisse sind.

Endlich finden wir auch in der Sphäre der Güterverteilung bei der kapitalistischen Wirtschaftsverfassung große Änderungen. Das allgemeine Nationaleinkommen wächst infolge der außerordentlichen Steigerung der Arbeitsproduktivität sehr rasch. Die kapitalistischen Nationen werden immer

reicher. In dem Ertrage der einzelnen Volkswirtschaft lassen sich entsprechend den Hauptklassen der Bevölkerung, in die die moderne Gesellschaft zerfällt, vier Hauptteile voneinander sondern: Grundrente, Unternehmergewinn, Kapitalzins und Arbeitslohn. Die Beziehungen zwischen diesen Klassen nehmen eigenartige, früher unbekannte Formen an. Als besonders charakteristisch erscheint das Verhältnis zwischen den kapitalistischen Unternehmern einerseits und den Lohnarbeitern andererseits. Die alten patriarchalischen, auf Gesetz oder Sitte sich gründenden Bindungen werden durch das nüchterne Band des „persönlichen Nutzens“ abgelöst. Die Klassenbeziehungen bauen sich auf der Grundlage des freien Vertrages zwischen rechtlich gleichgestellten, gegenseitig aber fremden, von Gegensätzen erfüllten Personen auf. Ursprünglich erinnert dieser in formaler Beziehung freie Vertrag an die ehemaligen Formen zwangsmäßig abhängiger Verhältnisse, bald erfährt er aber wesentliche Änderungen, indem er aus einem individuellen in einen Kollektivvertrag übergeht. Zum Teil im engen Zusammenhange mit dieser Umwandlung der Vertragsform, z. T. als Ergebnis der allgemeinen Verhältnisse der neueren kapitalistischen Entwicklung (insbesondere der Produktivitätszunahme) steigt allmählich das Einkommen der arbeitenden Klassen, bei gleichzeitiger Kürzung der Arbeitszeit und Besserung der hygienischen Arbeitsbedingungen. Man kann hier nicht unerwähnt lassen, daß bei diesem Aufschwunge der arbeitenden Klassen die allgemeinen politischen Verhältnisse eine bedeutende Rolle gespielt haben. Auf der Grundlage der politischen Freiheit, die auch der arbeitenden Klasse gleich den anderen Schichten der Gesellschaft die Möglichkeit eröffnet, ihre Interessen zu verteidigen, entwickelte sich allmählich ihre gewerkschaftliche Organisation, erstarkten und vervollkommneten sich die Normen des ihr vom Gesetze gewährten Schutzes, erhöhte sich ihr Kultur-niveau.

Die Verteilung in der kapitalistischen Wirtschaft zeichnet sich also durch Elastizität, Unbeständigkeit und Veränderlichkeit aus, im Gegensatz zur mittelalterlichen Stadtwirtschaft, für die Schwerefälligkeit und Unveränderlichkeit kennzeichnend waren. Im Mittelalter wurde bei der Herrschaft unbeweglicher Formen der Produktionstechnik und der durch Gesetz oder Sitte gebundenen Beziehungen zwischen den verschiedenen Gesellschaftsgruppen, das Einkommen eines jeden durch seine Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gesellschaftsklasse, durch seine gesellschaftliche Stellung, bestimmt, es ging in unveränderlicher Weise von Generation zu Generation über. Nur der Gewinn des Kaufmannes sprengte diesen streng gezogenen Kreis. Seine Tätigkeit barg die Elemente der Unbeständigkeit und Unbestimmtheit der künftigen Wirtschaftsordnung in sich. In der Gegenwart erscheint aber die Veränderlichkeit des Einkommens, die Unbestimmtheit und Unbeständigkeit der Lage des Einzelnen und ganzer Gesellschaftsklassen als unvermeidlicher

Begleiter der neuen Wirtschaftsordnung, als ihr allgemeiner und charakteristischer Zug.

Wir haben untersucht, worin der Grundcharakter der Haupttypen der wirtschaftlichen Entwicklung der menschlichen Gesellschaft besteht. Wir müssen nochmals hervorheben, daß unsere Charakteristik in keinem Falle den ganzen Inhalt der Wirtschaftsgeschichte erschöpfen kann, und daß wir andererseits in einer jeden Epoche der Existenz nicht nur eines (am stärksten hervortretenden) Typus begegnen, sondern auch vieler anderer Wirtschaftsformen, von denen die einen Überreste einer mehr oder weniger entfernt liegenden Vergangenheit bilden, die anderen die Keime künftiger Entwicklung in sich tragen. Gestützt auf die Kenntnis der wichtigsten und besonders charakteristischen Typen der Wirtschaftsentwicklung, werden wir uns leichter in dem bunten Mosaik der Tatsachen des realen Lebens zurechtfinden. Wir werden imstande sein, die Wirkung der ökonomischen Hauptkräfte zu verfolgen, die Grenzen der Sphäre jedes Faktors scharf auseinander zu halten und jeder Erscheinung die ihr zukommende Stelle in der allgemeinen Lebensordnung zuzuweisen. Andererseits werden wir bei einer tieferen Betrachtung der im Wirtschaftsleben vorgegangenen Wandlungen uns leicht von dem üblichen kurzsichtigen Verhalten der Zukunft gegenüber frei machen. Indem wir uns vergegenwärtigen, daß in der Vergangenheit gewaltige Wandlungen in den wirtschaftlichen Verhältnissen stattgefunden haben, werden wir im voraus auch in der Zukunft ähnliche Umwälzungen erwarten, und indem wir die Bedingungen der bestehenden Wirtschaftsordnung aufmerksam untersuchen, werden wir auch einige Hinweise auf diejenigen Formen finden, zu denen die Entwicklung unserer wirtschaftlichen Verhältnisse hinstrebt, eingedenk des tiefen Sinnes des alten Spruches: „Nicht mit uns hat die Welt begonnen, nicht mit uns wird sie enden.“

ZWEITES KAPITEL.

Aufgaben der Wirtschaftsforschung. — Die klassische Schule der Nationalökonomie. — Eigennutz und freie Konkurrenz. — Einwände gegen die Folgerungen der klassischen Schule im Zusammenhang mit der Entwicklung der Wirtschaftsverhältnisse in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. — Die historische und historisch-ethische Schule. — Reaktion gegen die historische Richtung (Menger). — Neue Auffassung der Aufgaben der historischen Wissenschaften (Rickert). — Die Wirtschaftstheorie und die Ableitung „wirtschaftlicher Gesetze“. — Voraussetzungen der Volkswirtschaftslehre. — Aufstellung von Grundsätzen der Wirtschaftspolitik. — Die Notwendigkeit unvoreingenommener Erforschung des Wirtschaftslebens.

Bei der Betrachtung des Objektes der Volkswirtschaftslehre sind wir zu dem Ergebnis gelangt, daß diese Wissenschaft die Erscheinungen der wirtschaftlichen Tätigkeit der zu einer Gesellschaft vereinigten Menschen zu

ihrem Gegenstande hat. Zugleich haben wir festgestellt, daß die Volkswirtschaftslehre das Wirtschaftsleben nicht in seinem Ganzen zu erforschen hat, sondern nur die sozialen Beziehungen, die zwischen den Menschen bei der Befriedigung ihrer Bedürfnisse durch materielle Mittel entstehen. Wie wir bereits gesehen haben, ist das Wirtschaftsleben in stetem Flusse begriffen, denn es erstarrt nicht in ein für allemal feststehenden Formen. Die moderne Volkswirtschaft ist das Produkt einer tausendjährigen Entwicklung und weist nicht nur Spuren einer mehr oder weniger entfernten Vergangenheit auf, sondern enthält auch die Keime neuer wirtschaftlicher Erscheinungen und Verhältnisse, die in Zukunft bestimmtere und vollendetere Formen annehmen werden.

Wir wenden uns nun einer anderen grundlegenden propädeutischen Frage der Wirtschaftstheorie zu, den Aufgaben, die sich die Volkswirtschaftslehre stellt und den Methoden, mit deren Hilfe sie diese Aufgaben löst.

Für eine tieferschürfende Erforschung des Wirtschaftslebens sind methodologische Probleme von größter Bedeutung. Ihre Analyse ist auch bei einer populären Darstellung der Grundzüge der Wirtschaftswissenschaft nicht zu umgehen. Die Aufgabe des Hochschulunterrichtes besteht nicht in der Übermittlung einer möglichst großen Menge von Kenntnissen, sondern in der Erziehung zum methodischen Denken. Der alte Gelehrte, der sein ganzes Leben der Forschung gewidmet hat, und der junge Student, der eben an das Studium der Wissenschaft herantritt, erscheinen im selben Maße als gleichberechtigte Mitglieder der großen Gelehrtenrepublik. Es ist anzustreben, daß der Studierende sich seine wissenschaftliche Auffassung auf dem Boden einer durchdachten Verarbeitung und selbständigen Beurteilung des ihm gebotenen Materials bilde. Zu diesem Zwecke ist aber die Kenntnis der Methoden, mit deren Hilfe die Wissenschaft zu ihren Ergebnissen gelangt, unentbehrlich.

In der Geschichte des menschlichen Wissens geht die Aufstellung von Theorien der kritischen Analyse und Prüfung der Grundlagen, auf denen diese sich aufbauen, gewöhnlich voraus. So war es auch mit der Volkswirtschaftslehre. Es sind verschiedene Fragen des sozialen Lebens zu lösen versucht worden und verschiedene theoretische Richtungen haben sich herausgebildet, ehe die methodologischen Probleme zu ihrem Rechte gelangten.

Die Grundlagen der modernen Volkswirtschaftslehre stammen von der sogenannten klassischen Schule der Nationalökonomie (Ad. Smith, Ricardo, Malthus), welche die Erbschaft der Physiokraten übernommen und die Ausbildung der Wirtschaftstheorie weit über diese hinaus fortgeführt hat. Die Forscher dieser Richtung haben aber keine theoretisch begründete Formulierung der von ihnen angewandten methodologischen Prinzipien gegeben. Auch sind sie nicht alle von denselben Voraussetzungen ausgegangen. In Ad. Smith war noch die im Zeit-

alter der Aufklärung allgemein verbreitete Überzeugung von der Existenz einer „natürlichen Ordnung“ der menschlichen Gesellschaft außerordentlich lebendig. Diese Idee spielte bei ihm eine zwiefache Rolle. Einerseits diente ihm die „natürliche Ordnung“ des sozialen Lebens sozusagen als Schlüssel, mit dessen Hilfe er glaubte, die verwickelten Verhältnisse des Wirtschaftslebens seiner Zeit am leichtesten klarlegen zu können, andererseits erschien sie ihm als Ideal, als normale Gesellschaftsordnung, deren Verwirklichung man mit Nachdruck herbeiführen müsse. In der Lehre von Ad. Smith wird somit dauernd verwechselt die Kategorie des Sollens mit der des Seins, was bei dem damaligen Stande der Sozialwissenschaft, die erst von dem unmittelbaren Zusammenhange mit praktischen Interessen und aktuellen Tagesfragen sich loszulösen begann, sehr begreiflich war, später aber mehr als einmal zu großer Verschwommenheit in methodologischen Streitfragen führte.

Bei Ricardo, dem Mann der geschäftlichen Praxis, der sich erst in späteren Jahren der wissenschaftlichen Forschung gewidmet hat, trat an Stelle der moralischen Idealisierung der „natürlichen“ Gesellschaftsordnung eine nüchternere Auffassung des Wirtschaftslebens. Das bedeutete einen sehr erheblichen Schritt vorwärts in der Erforschung des Wirtschaftslebens, denn zum ersten Mal und mit glänzendem Erfolg gelangte in einer so reinen Form die abstrakt-deduktive Methode zur Anwendung. Damit erfuhr auch das Gebäude der klassischen Schule der Nationalökonomie einen gewissen Abschluß.

Die klassische Schule ging bei ihren Konstruktionen von der Voraussetzung der wirtschaftlichen Freiheit (freie Konkurrenz) und der Herrschaft egoistischer Motive in der wirtschaftlichen Tätigkeit der Menschen aus. Diese Voraussetzungen stellten im Grunde genommen nur eine Generalisation und treffende Charakteristik derjenigen sozialen Verhältnisse dar, die sich am Ausgange des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts in England ausgebildet hatten. Die mittelalterlichen Einrichtungen, welche die wirtschaftliche Tätigkeit hemmten, waren bereits im Absterben begriffen, die neueren, der Lage der Dinge angepaßten Formen der staatlichen Einflußnahme auf das Wirtschaftsleben waren aber noch nicht in die Erscheinung getreten. Zu dieser Zeit hatten sich im englischen Wirtschaftsleben drei Hauptklassen der Bevölkerung herausgebildet. Die Klasse der Grund- und Bodenbesitzer, die der Kapitalisten und die der Arbeiter. Die Erforschung der Beziehungen zwischen diesen drei Klassen stellte sich denn auch die klassische Schule zur Aufgabe. Und man muß dieser Richtung gerecht werden: in der Erforschung der tatsächlichen Wirtschaftsverhältnisse haben ihre Vertreter großen Scharfsinn an den Tag gelegt. Sie haben die Klärung dieser Verhältnisse gefördert, indem sie alle zufälligen, genauer gesagt, nebensächlichen Züge derselben beiseite gelassen und die Haupt-

kräfte, die diese Verhältnisse regeln, in den Vordergrund geschoben haben. Hierbei sind sie aber zum Schaden der wissenschaftlichen Forschung nicht stehen geblieben. Die klassische Schule ist über die Folgerungen, die sie auf Grund des von ihr erforschten Materials machen durfte, hinausgegangen und hat, indem sie ihren Sätzen absolute Geltung zuschrieb, falsche Bahnen eingeschlagen. Sie hielt es für möglich, mit Hilfe ihrer Theorie die wirtschaftlichen Erscheinungen aller Zeiten, Länder und Völker zu erklären, die Prinzipien ihrer Wirtschaftspolitik hat sie aber zu ewigen Postulaten einer normalen Ordnung des Wirtschaftslebens erhoben.

Der Mangel an historischem Sinn, der in diesen Gedankengängen so drastisch zum Ausdruck kommt, verleitete die klassische Schule zu einer außerordentlichen Einengung der Probleme der Wirtschaftsforschung und zu unklaren wirtschaftspolitischen Forderungen. Die Voraussetzungen der klassischen Schule führten vor allem zu einer Auffassung der wirtschaftlichen Freiheit in einem starr-absoluten Sinne. In diesem dogmatischen Sinne legten die unmittelbaren Nachfolger der Klassiker, die Vertreter der sogenannten Manchesterschule, das Postulat der Freiheit je nach den Besonderheiten der kapitalistischen Wirtschaft in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts auch tatsächlich aus. Wenn Ad. Smith und Ricardo dazu neigten, die Bedeutung einer staatlichen Regelung des Wirtschaftslebens gering einzuschätzen, und die Einmischung des Staates in die privaten Vertragsverhältnisse mit Mißtrauen betrachteten, so haben die Vertreter der Manchesterschule die letzten logischen Konsequenzen aus der Lehre der Klassiker gezogen. Sie betrachteten die Fabrikarbeit der Frauen und der Kinder, die zu ihrer Zeit infolge der Willkür der Fabrikanten unter entsetzlichen sittlichen und hygienischen Verhältnissen erfolgte, als etwas ganz Natürliches. Die Epigonen erwiesen sich entweder als sehr doktrinär oder hatten einfach die Interessen der Fabrikbesitzer im Auge. Die Irrtümer der klassischen Schule, die damals in der Volkswirtschaftslehre die herrschende war, gaben ihren Vertretern die Möglichkeit, ihre wirtschaftspolitischen Forderungen in die Form anscheinend unanfechtbarer wissenschaftlicher Grundsätze zu kleiden.

Die Mängel der klassischen Doktrin wurden aber bei vorurteilsloser Betrachtung sehr bald offenkundig.

Das Ideal einer normalen Wirtschaftsverfassung im Sinne der Manchester-richtung ist bis zu einem gewissen Grade zu Beginn des 19. Jahrhunderts verwirklicht worden, als die Gewerbefreiheit an Stelle der früheren staatlichen Reglementierung getreten ist. Für die Wirksamkeit der egoistischen Triebfedern öffnete sich ein weites Feld. Sind damit aber wirklich glückliche Zeiten für die Gesellschaft angebrochen? Keineswegs. Die neueste Zeit hat anschaulich gezeigt, wohin die Herrschaft der egoistischen Triebe führt, wenn die Gesellschaft sich aus ihren Kräften nach ungleichen Elementen

zusammensetzt. Der Sieg fiel den Starken zu, die Schwachen aber waren ebenso wie in den früheren Zeiten der Leibeigenschaft zur Unterwerfung verurteilt.

Zu dieser Zeit tritt der früher wenig bekannte Typus eines Geschäftsmannes auf, eines Menschen der nüchternen Abwägung, der unfähig ist, auch nur den geringsten Teil seiner persönlichen Vorteile zu opfern. Dieser Typus des „homo oeconomicus“ hat auch in der schöngeistigen Literatur eine Verkörperung erhalten. So finden sich z. B. in den Werken von Dickens eine Reihe in dieser Beziehung charakteristischer Gestalten. Wer seine Weihnachtserzählung „A Christmas Carol“ gelesen hat, erinnert sich der Gestalt des alten Scrooge, der sozusagen alles in Erstarrung versetzt, was mit ihm in Berührung kommt. Das war ein vorzüglicher Geschäftsmann, doch mußte man sich hüten, ihm zu begegnen. Wenn er die Straße durchschritt, ging niemand auf ihn zu; niemand wagte es, ihn nach dem Weg zu fragen; kein Bettler streckte die Hand aus, um von ihm ein Almosen zu erhalten. Selbst der Hund des blinden Bettlers führte seinen Herrn bei einer Begegnung mit Scrooge in die entlegensten Winkel der Höfe und hüpfte um ihn herum, mit dem Schwanz wedelnd, als ob er sagen wollte: „Ja, Herr! besser ist es, überhaupt keine Augen zu haben, als einen so bösen Blick wie Scrooge.“ Diese Menschen, die rohen und äußersten Egoismus mit dem Bewußtsein des Rechtes verbinden, ausschließlich im eigenen Interesse zu handeln, stellen einen charakteristischen Typus der neuen Wirtschaftsordnung dar. Was es bedeutet, in wirtschaftliche Abhängigkeit von solchen Menschen zu gelangen, kann man sich leicht vorstellen. Die Geschichte der Arbeiterklasse zu Beginn des 19. Jahrhunderts zeigt wahrhaft erschreckende Bilder. In den Schilderungen der Lebensweise der Fabrikarbeiter wird übereinstimmend auf das unerhörte Elend hingewiesen, das sie in der ersten Periode der Fabrikarbeit zu ertragen hatten, als die Arbeiterschutzgesetze der Willkür der Fabrikbesitzer noch keine Schranken gesetzt hatten und die Arbeiter selbst noch nicht stark genug waren, um ihre Interessen energisch wahrzunehmen. Das durch das Fabrikssystem heraufbeschworene Elend erschien als bestes Argument gegen die Einseitigkeiten und Irrtümer der klassischen Theorie. Männer der verschiedensten theoretischen Richtungen — von Sismondi und Carlyle bis auf Engels und Marx — waren in ihrem Proteste gegen die Unmenschlichkeit einig, die sich als Folgerung der einseitigen klassischen Doktrin ergab. Die Reaktion gegen diese Folgerungen führte auch zu einer Reaktion gegen die Methode. In dieser Beziehung haben die deutschen Nationalökonomien, die Vertreter der offiziellen Universitätswissenschaft, die damals diese Erscheinungen noch aus der Ferne beobachteten, eine besonders große Rolle gespielt.

Bereits 1843 trat Roscher in seinem „Grundriß zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode“ entschieden für die histo-

rische Methode ein, indem er versuchte, die von der historischen Rechtsschule mit so großem Erfolge angewandte Methode auf die Volkswirtschaftslehre zu übertragen. In seinen verschiedenen späteren Werken stellte er sich stets die Erforschung der Erscheinungen der menschlichen Wirtschaft vom historischen Standpunkte aus zur Aufgabe. Vergebens würden wir aber bei ihm nach einer bestimmten Formulierung der neuen Methode suchen. Seiner Natur nach Eklektiker, gerät er fortwährend in Widersprüche; er hat überhaupt kaum jemals nach einer strengen Definition des von ihm vertretenen Standpunktes und seiner konsequenten Durchführung gestrebt. Eine solche Formulierung gegeben zu haben, war das Verdienst eines anderen hervorragenden Vertreters der älteren deutschen historischen Schule — war das Verdienst von Karl Knies. In seinem 1853 erschienenen großen Werke „Die politische Ökonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode“ hat Knies die Grundlagen der Methodologie der klassischen Schule einer eingehenden Kritik unterworfen und gegen sie die Postulate der neuen, von ihm vertretenen Methode nachdrücklich geltend gemacht. Das Objekt der Volkswirtschaftslehre weist nach Knies ganz andere Eigenschaften auf, als die klassische Schule ihm beigelegt hatte. Das wirtschaftliche Leben stelle keine mechanische Masse von Individuen dar. Es bilde vielmehr einen Organismus, in dem die Erscheinungen des Rechts, der Wirtschaft, der Sittlichkeit und der Kultur eng miteinander verflochten seien. Man könne nicht die eine Seite unabhängig von den übrigen betrachten, da jede von ihnen unter dem ständigen Einfluß aller anderen Äußerungen des Volkslebens stehe. Andererseits machte Knies der klassischen Schule völligen Mangel an historischem Sinn zum Vorwurf. Während die Klassiker, von der Theorie der natürlichen Ordnung der Gesellschaft ausgehend, diese für ewig und unveränderlich hielten, hat Knies den Satz aufgestellt, daß das Wirtschaftsleben, ebenso wie das Leben überhaupt sich stets im Zustande des Wechsels befinde und das Ergebnis einer langen historischen Entwicklung darstelle. Da er von einer anderen Bestimmung des Gegenstandes der Volkswirtschaftslehre als die klassische Schule ausging, ist er folgerichtig auch gegen die Annahme des Eigennutzes als der ausschlaggebenden wirtschaftlichen Triebfeder aufgetreten. Er hat, gestützt auf die Ergebnisse der historischen und psychologischen Forschung, den Versuch gemacht, einen Komplex von Beweggründen aufzustellen, die tatsächlich bei der wirtschaftlichen Tätigkeit des Menschen zur Auswirkung gelangen. Als erstes dieser Motive nennt er die Eigenliebe, die aus dem natürlichen Gefühl der Selbsterhaltung folge, allen Lebewesen eigen und in ihrer ursprünglichen Gestalt nicht verwerflich sei, sofern die Interessen der übrigen Menschen damit nicht im Widerspruche stehen. Nur, wenn die von diesem Motiv diktierten Handlungen des Menschen mit denen anderer zusammenstoßen, arte es in Egoismus aus, d. h. in die Verfolgung persönlicher Ziele

zum Schaden der Interessen der übrigen Menschen. Dann wäre es die Aufgabe der Staatsgewalt, die Eigenliebe nicht zu begünstigen, sondern zu bekämpfen.

Neben den beiden erwähnten Motiven individueller Art weist er in der wirtschaftlichen Tätigkeit des Menschen auch Motive sozialen Charakters nach. Für den Menschen, der seit jeher als soziales Wesen bezeichnet wird, müßten die sozialen Motive ebenso „natürlich“ sein wie die individuellen. Unter ihnen fänden sich vor allem „das Gefühl des Rechtes und der Gerechtigkeit“, das die gegenseitigen Interessen zwischen den Menschen als einzelnen Individuen regele. Ferner müsse das soziale Gefühl, das das Verhältnis des Einzelnen nicht nur zu anderen Einzelwesen, sondern zur Gesellschaft als eines Ganzen bestimmt, als durchaus real bezeichnet werden. Der Mensch habe seit jeher die gesellschaftlichen Interessen zu schätzen, zu achten und zu verteidigen gelernt. Die Vorstellung des sozialen Gutes ist in seinem Bewußtsein untrennbar verbunden mit der des persönlichen Interesses. Wir sehen also, führt Knies weiter aus, daß das wirtschaftliche Leben tatsächlich das Ergebnis der Wechselwirkung einer ganzen Reihe der verschiedensten Motive ist, und daß man sich daher bei der Erforschung wirtschaftlicher Erscheinungen auf die logische Voraussetzung nicht eines, sondern mehrerer psychischen Triebfedern stützen muß. Ihrer allgemeinen Weltanschauung entsprechend, faßt die historische Schule auch die Gesetze der Volkswirtschaftslehre anders auf. Die klassische Schule ging von der Voraussetzung aus, daß die von ihr festgestellten Gesetze derart einfach und allgemein seien, daß sie mit Erfolg zur Klarlegung beliebiger Formen des Wirtschaftslebens bei allen Völkern angewendet werden könnten. Ähnlich, wie man nach Lösung einer gewissen Anzahl von Gleichungen, sagt J. St. Mill in seiner Logik, ohne Schwierigkeit alle übrigen Gleichungen derselben Art lösen kann, so vermag man, wenn man das Wirtschaftsleben Englands oder auch nur dasjenige Yorkshires kennt, auch das Wirtschaftsleben aller Völker zu beurteilen.

Vom Standpunkte der historischen Schule stellt sich die Sache ganz anders dar: das Wirtschaftsleben ist stetem Wandel unterworfen, die Gesetze der Volkswirtschaftslehre können daher nur relativen Charakter tragen. Sie müssen die Relativität des Wirtschaftslebens widerspiegeln.

Indem Knies auf diese Weise das Wesen der Volkswirtschaftslehre in Übereinstimmung mit den übrigen Vertretern der historischen Richtung anders als die klassische Schule charakterisierte, stellte er auch der Wirtschaftspolitik andere Aufgaben. Betrachten die Klassiker als Aufgabe des Idealstaates die Verwirklichung der wirtschaftlichen Freiheit und die Sicherung der persönlichen Einzelinteressen, so sprach sich die historische Schule stets zugunsten des Eingriffes des Staates in das wirtschaftliche Leben der Gesellschaft aus. Will der Staat, sagte sie, die Herrschaft der einen Klasse über

die andere nicht begünstigen, so muß er bestimmte gesetzliche Normen aufstellen, die ihre gegenseitigen Beziehungen regeln, die Arbeitszeit der Frauen und Kinder verkürzen, hygienische Verhältnisse der Arbeit schaffen und dazu beitragen, daß die schwachen Elemente der Gesellschaft nicht durch die starken unterdrückt werden.

Die Lehre der historischen Schule bildete somit einen scharfen Gegensatz zur klassischen Doktrin. In der ersten Zeit fand sie selbst in Deutschland wenig Anerkennung, wo mit der Entwicklung des Industrie-Kapitalismus die liberale Richtung — ein Ableger der Manchesterschule — insbesondere in den sechziger Jahren eine herrschende Stellung erlangt hatte. Erst gegen Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre sind die von Lorenz von Stein, Roscher, Hildebrand und Knies aufgeworfenen Probleme von jungen Universitätslehrern aufgegriffen worden, die von ihren Gegnern spöttisch als „Kathedersozialisten“ bezeichnet wurden, weil sie mit besonderem Nachdruck auf die Notwendigkeit sozialer Reformen zum Schutze der arbeitenden Klasse hinwiesen. Von dieser Zeit an faßte die historische Richtung (die „realistische“, „historisch-ethische“ Schule) an den deutschen Universitäten festen Fuß.

Bei ihrem Bestreben, die Mängel und die Einseitigkeiten der klassischen Theorie zu beseitigen, verfiel die historische Schule in ein anderes Extrem. Ihre Vertreter beschäftigten sich oft mit der Erforschung von Einzelheiten eines kleinen Ausschnittes der Wirtschaftsgeschichte, und beschränkten sich dabei auf eine Häufung von Tatsachen, statt sich die Aufdeckung allgemeiner, typischer Formen des Wirtschaftslebens und der gesetzmäßigen Beziehungen zwischen ihnen zur Aufgabe zu stellen. Bei ihrem wirtschaftlichen Relativismus erwies sie sich als unfähig, scharfe Grenzen im bunten Kaleidoskop der konkreten Tatsachen zu ziehen. Das Sammeln wirtschaftlichen Tatsachenmaterials geschah auf Kosten des weiteren Ausbaues der Volkswirtschaftslehre als einer theoretischen Wissenschaft von der Volkswirtschaft. Trotz der großen Begabung vieler Vertreter der historischen Schule und trotz der sehr wertvollen Spezialuntersuchungen (z. B. auf dem Gebiete der Agrargeschichte und der Erforschung der Industrieentwicklung) hat sie in theoretischer Beziehung außerordentlich wenig geleistet. Daher ist es nicht verwunderlich, daß eine Reaktion seitens solcher Forscher Platz griff, die namentlich Wert auf Ausgestaltung der Theorie legten. Und so trat bereits zu Beginn der achtziger Jahre in den Kreisen der deutschen Nationalökonomie, wenn auch nicht in Deutschland selbst, sondern im sprach- und stammesverwandten Österreich, eine scharfe Gegenströmung gegen die historisch-ethische Schule auf, eine Strömung, an deren Spitze Karl Menger stand.

Menger hat den Versuch gemacht, die methodologischen Voraussetzungen der ökonomischen Lehren der vorangegangenen Schulen einer grundlegenden

Kritik zu unterwerfen. Sein Werk „Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere“¹⁾ hat einen nachhaltigen Einfluß gehabt. Die Auffassungen dieses Forschers gehen im wesentlichen darauf hinaus, daß die Methoden der klassischen Schule nicht nur nicht zu verwerfen seien, sondern daß im Gegenteil die Forschung das Fortschreiten auf demselben Wege dringend erfordere. Die Postulate der historischen Schule entsprechen nach Menger viel weniger den wahren Aufgaben der Volkswirtschaftslehre als diejenigen Grundsätze, von denen die Klassiker in ihren Untersuchungen ausgehen,

Vor allem müssen wir, führt Menger aus, den Grundsatz feststellen, daß die moderne Volkswirtschaftslehre keine einheitliche Wissenschaft, sondern einen Komplex selbständiger Disziplinen mit besonderen Aufgaben und besonderen Methoden darstellt. Die Welt der Erscheinungen könne unter zwei prinzipiell verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet werden. Entweder seien es die konkreten Phänomene in ihrer Stellung in Raum und Zeit und in ihren konkreten Beziehungen zueinander oder aber die im Wechsel dieser letzteren wiederkehrenden Erscheinungsformen²⁾, mit anderen Worten unter dem Gesichtspunkte der Erkenntnis des Individuellen oder Generellen. Die Erforschung der individuellen Erscheinungen der Volkswirtschaft stellen sich die historischen Wissenschaften zur Aufgabe, die Wirtschaftsgeschichte und die Statistik. Durch die historische Forschung können wir das individuelle Wesen und den individuellen Zusammenhang der Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens aufdecken. Auf diesem Wege können wir z. B. das Wirtschaftsleben Deutschlands, Englands und anderer Länder mit Rücksicht auf ihre Eigenart erforschen. In diesem Falle bleiben wir, indem wir uns auf die Betrachtung der Erscheinungen unter dem Gesichtspunkte der Zuständigkeit oder der Entwicklung beschränken, außerhalb der theoretischen Generalisation und der Aufstellung sozialer Gesetze. Die theoretischen Wirtschaftswissenschaften haben dagegen die allgemeinen Züge in den einzelnen Erscheinungen, die Typen und die typischen Relationen im Wirtschaftsleben aufzudecken. Diese können zweifacher Art sein: entweder exakte oder „empirisch-realistische“. Das Ziel der ersten ist die Feststellung der allgemeinen Natur der Wirtschaftserscheinungen und ihrer allgemeinen exakten „Gesetze“. Die zweiten erscheinen entsprechend den faktischen Verhältnissen konkret gefärbt. Der Abstraktionsgrad wird bei ihrer Deduktion geringer sein. Sie stellen „Realtypen“ dar, „innerhalb deren typischem Bilde ein mehr oder minder weiter Spielraum für Besonderheiten gegeben ist“; die Relationen zwischen ihnen werden durch „empirische Gesetze“ ausgedrückt, d. h. durch theoretische Erkenntnisse, die uns „die faktischen (indes keineswegs verbürgt ausnahmslosen) Regelmäßigkeiten in der Aufeinanderfolge und der

1) Leipzig 1883. 2) a. a. O. S. 4.

Koexistenz der realen Phänomene zum Bewußtsein bringen“¹⁾). Die Feststellung solcher Typen, von denen die „exakten“, ebenso wie die „empirisch-realistischen“ ihrem Wesen nach nur eine einseitige Abstraktion vom realen Leben darstellen, bildet denn auch die Aufgabe der Volkswirtschaftslehre als theoretischer Wissenschaft. Sie erforscht mit anderen Worten die Grundformen der Wirtschafterscheinungen und die in ihnen zum Ausdruck kommenden gesetzmäßigen Beziehungen.

Die dritte Gruppe der ökonomischen Wissenschaften bilden endlich die praktischen Wissenschaften — die Wirtschaftspolitik und die Finanzwissenschaft, deren Natur von der historischen und theoretischen Forschung wesentlich verschieden ist. Sie handeln überhaupt nicht von dem, was ist, sondern stellen ein System von Grundsätzen für das volkswirtschaftlich zweckmäßige Handeln auf. Sie gehören daher nicht in das Gebiet der Theorie, vielmehr in das der Kunstlehren. So entwirft Menger ein ganzes System von Wirtschaftswissenschaften, von denen eine jede ihr streng bestimmtes Gebiet der Forschung und ihre eigene Methode hat.

In der Wirtschaftstheorie müssen wir nach Menger uns der Methode der klassischen Schule bedienen. Die Aussonderung wirtschaftlich-typischer Erscheinungen macht die Trennung der wirtschaftlichen Seite von allen übrigen Seiten des Gesellschaftslebens erforderlich. Wir müssen aber noch einen Schritt weiter gehen und von den wirtschaftlichen Erscheinungen die Grundelemente abstrahieren, die den Ausgangspunkt für weitere theoretische Generalisationen bilden. Wir müssen bei der Analyse des Wirtschaftslebens analog dem Chemiker verfahren, der die Substanz in ihre Grundelemente zerlegt, sozusagen die Atome bestimmen, deren Zusammenwirken die wirtschaftlichen Erscheinungen ergibt. Die exakt-theoretischen Sozialwissenschaften sind dabei im großen Vorteil gegenüber den exakten Naturwissenschaften, weil diese mit Atomen operieren, deren Natur nicht empirisch gegeben ist, während bei der Erforschung der Gesellschaft die Individuen, d. h. empirische Realitäten, den Ausgangspunkt darstellen. Die von der historischen Schule vertretene Theorie beruht nach Menger auf Mangel an Verständnis sowohl für die methodische Analyse, als auch für das Wesen des Wirtschaftslebens selbst. Dieses stellt eben nur eine Gesamtheit von Handlungen einzelner (physischer oder juristischer) Personen dar. Es fehlt bei ihm an einem regelnden und leitenden Willen. Die Menschen stoßen im Gegenteil bei ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, bei der Verwirklichung ihrer individuellen Ziele miteinander zusammen, und das Ergebnis dieses Zusammenstoßes sind die sozialen Erscheinungen. Wenn man überhaupt von einem organischen Charakter der Gesellschaft sprechen will, so muß man ihn in den sozialen Gebilden unreflektierten Ursprunges, in der Heterogenie

1) a. a. O. S. 36.

der Zwecke im Gesellschaftsleben erblicken. Die historische Schule der Nationalökonomie hat nach Menger bei der Übertragung der Prinzipien der historischen Rechtsschule auf das Wirtschaftsleben den gesunden Kern in der Lehre der Juristen übersehen, und zwar den Umstand, daß eben viele soziale Institutionen und Normen nicht reflektierte Schöpfungen des Menschengesistes sind, sondern das unreflektierte Produkt der Verwirklichung individueller Zwecke.

So müsse man die organische Theorie, in der Form, in der sie bei der historischen Schule (d. h. im Sinne der Wechselwirkung der verschiedenen Seiten des sozialen Organismus) auftritt, auf das entschiedenste verwerfen. Lasse man aber ihre Grundsätze fallen, so müsse man auch der Lehre von den Motiven, die den Menschen bei seiner wirtschaftlichen Tätigkeit leiten, andere Gestalt geben. Die Aufstellung typischer Relationen des Wirtschaftslebens erfordere die Anerkennung des Eigennutzes als herrschendes Motiv. Ähnlich wie wir bei der Erforschung der wirtschaftlichen Tätigkeit von Begleitmomenten, wie „Fehler“, „mangelnder Kenntnis der wirtschaftlichen Verhältnisse“, „äußeren Zwang“ und ähnlichem absehen, so isolieren wir auch aus der Gesamtheit der menschlichen Motive ein Element — die Verfolgung des persönlichen Nutzens im Wirtschaftsleben. Es sei logisch notwendig, daß die Wirtschaftstheorie sich dieser isolierenden Methode bediene. Die Volkswirtschaftslehre decke uns nur eine Seite der sozialen Erscheinungen auf, die Rechtswissenschaft eine zweite, die Ethik eine dritte usw., und erst die Gesamtheit der theoretischen Sozialwissenschaften könne uns das ganze soziale Leben klarlegen. Es sei daher ein Irrtum, wenn man die Grundsätze der Wirtschaftstheorie im realen Leben nachprüfen wolle. Eine solche Bestätigung wäre nur dann zu erwarten, wenn man sie auf die Gesamtheit der theoretischen Sozialwissenschaften bezöge. Der historische Standpunkt ist nach Menger nur zur Charakteristik neuer, zu einer bestimmten (historischen) Periode auftretender und früher nicht beobachteter Wirtschaftsformen anwendbar. Die Erforschung dieser Formen erfordere dagegen die Befolgung der oben dargelegten abstrakten Methode.

Das Mengersche Werk hat mit seiner klaren Stellung der methodologischen Probleme (insbesondere der präzisen Abgrenzung der einzelnen wirtschaftlichen Disziplinen)¹⁾ viele zwecklose Kontroversen aus der Debatte über die Methode der Volkswirtschaftslehre beseitigt. Gleich nach

1) Mit Ausnahme der Finanzwissenschaft, die Menger irrtümlicherweise zu den praktischen Disziplinen rechnet. Da sie sich mit der Wirtschaft der öffentlichen Körperschaften beschäftigt, müßte die Finanzwissenschaft bei konsequenter Durchführung der Mengerschen Klassifikation, ebenso wie die Volkswirtschaftslehre in die Erforschung der individuellen Erscheinungen (der Staatswirtschaften in den verschiedenen Ländern), in die theoretische Klarlegung der typischen Formen und Verhältnisse (in den staatswirtschaftlichen Erscheinungen) und endlich in die Finanzpolitik eingeteilt werden.

seinem Erscheinen rief es eine heftige Kritik seitens des Hauptes der historisch-ethischen Schule, seitens Gustav Schmoller hervor (Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften, Jahrbuch für Gesetzgebung und Verw., 1883), die Menger in äußerst erregtem Tone beantwortete (Die Irrtümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie, Wien, 1884). Aber dieser so heiß entbrannte Streit ist rasch verstummt, und Schmoller selbst ist in seinem Artikel „Volkswirtschaft, Volkswirtschaftslehre und Methode“ im „Handwörterbuch der Staatswissenschaften“ auf einen Kompromiß eingegangen, indem er seine älteren methodologischen Auffassungen mit den Mengerschen Sätzen bis zu einem gewissen Grade aussöhnte.¹⁾

Die Lehre Mengers war das letzte Wort der Methodologie derjenigen Richtung des ökonomischen Denkens, welche, auf eine rationalistische Weltanschauung sich stützend, schon in den Werken antiker Autoren angebahnt wird und in der neueren Zeit im Zusammenhange mit den Ideen der „Renaissance“ und der „Aufklärung“ des 18. Jahrhunderts sich in einer vollendeten Form bei den Physiokraten, den Klassikern und besonders bei den Vertretern der Grenznutzentheorie²⁾ herauskristallisiert hat. Mit dieser Weltanschauung teilte diese Richtung auch die naive Auffassung von den Formen und Methoden der menschlichen Erforschung überhaupt zugänglichen Erscheinungen, und insbesondere der Erforschung des sozialen Lebens. Daher sind die Einwände der historischen oder historisch-ethischen Schule, insofern sie gegen diese für ihre Gegner charakteristische Weltanschauung gerichtet waren, durchaus berechtigt, und sie ahnten, wenn auch unklar, den richtigeren Weg der Wirtschaftsforschung. Aber die Unklarheit in bezug auf diesen neuen Weg, die eine natürliche Folge der noch sehr unvollkommenen Kenntnis des Wesens der historischen und abstrakten Methode war, führte zu Verworrenheit und Widersprüchen in den Lehren der historischen Schule und brachte ihre entschiedeneren Vertreter zu einem ganz verzweifelten Entschlusse — zur völligen Aufgabe jeder theoretischen Arbeit. Daher verdanken wir auch die neueren Fortschritte im Ausbau der Logik der historischen Wissenschaften nicht ihnen, sondern den Arbeiten Sigwarts, Wundts, Diltheys, Navilles, Simmels und besonders Windelbands und Rickerts, die auch zur Klärung der Grundlagen der Methodologie der Wirt-

1) Die abstrakte Richtung ist auch in der angelsächsischen Welt sehr verbreitet, in der letzten Zeit besonders unter den amerikanischen Nationalökonomern.

2) Es erscheint sonderbar, daß bis auf den heutigen Tag die in die Augen springende Analogie zwischen den wirtschaftlichen Ideen der antiken Autoren und den „neuesten“ Lehren der Grenznutzentheoretiker so wenig Beachtung gefunden hat. Dadurch erklärt sich auch die erstaunliche Unklarheit in der Auffassung der Entwicklung der Wirtschaftstheorien in speziellen Arbeiten über die Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Vgl. des Verfassers Monographie: Die ökonomische Gedankenwelt der alten Griechen. Moskau 1917 und dessen Aufsatz über Aristoteles im Archiv f. Sozialw. Bd. 50. 1922.

schaftswissenschaft sehr viel beigetragen haben. Gewiß sind diese Arbeiten selbst innerhalb der von ihnen gesetzten Grenzen noch lange nicht abgeschlossen und enthalten über die Methode der Wirtschaftswissenschaft keine direkten Hinweise. Sie haben aber bereits viel Licht auf diejenigen Seiten des Gegenstandes verbreitet, die bei den Nationalökonomern Anlaß zu endlosen und unfruchtbaren Auseinandersetzungen gegeben haben. Und in der Tat, viele unnütze Vorwürfe der einen Seite und unnötige Rechtfertigungen der anderen beseitigt schon die Klarlegung der einen Tatsache, daß die menschliche Vernunft die unübersehbare Mannigfaltigkeit der unmittelbar gegebenen Wirklichkeit niemals erfaßt, ja nicht erfassen kann. Um sich in dieser selbst in dem kleinsten Teilchen der beobachteten Welt unendlichen Mannigfaltigkeit zu orientieren, nimmt der Mensch eine bestimmte Auswahl vor, abstrahiert von den beobachteten Erscheinungen bestimmte Seiten, bestimmte Züge und erzeugt auf diese Weise in seinem Geiste diejenige „Wirklichkeit“, deren systematische Erforschung er bei seiner wissenschaftlichen Arbeit vornimmt. Somit ist der Kompromiß, auf den Menger der historischen Schule gegenüber eingeht, als ob die Gesamtheit der abstrakten Wissenschaften das ganze (historisch-reale) soziale Leben erklären könne, völlig überflüssig, hervorgegangen aus der falschen Vorstellung, als ob die historische Darstellung ein objektives Abbild der Wirklichkeit gäbe. In Wahrheit ist auch das Objekt der historischen Wissenschaften nur eine „umgeformte“ Wirklichkeit, die in unserem Geiste ebenfalls durch Auswahl, durch Abstraktion bestimmter Züge aus der unendlichen Mannigfaltigkeit der beobachteten Erscheinungen entsteht. Der Unterschied zwischen der historischen und abstrakten Methode besteht nicht darin, daß wir mit Hilfe der ersten die „ganze“ Wirklichkeit, mit Hilfe der zweiten nur einen Teil derselben erkennen, sondern in dem besonderen Gesichtspunkt, mit welchem wir an ihre Erforschung herantreten. Uns kann entweder das Allgemeine in den verschiedenen Erscheinungen (abstrakte, generalisierende Methode) oder das Individuelle, Eigenartige, Unwiederholbare (historische Methode) interessieren. Das bedeutet nicht, daß die historische Forschung alle individuellen Züge der Erscheinungen zu erfassen vermag. Sind sie doch in jedem Einzelfalle stets unendlich und unerschöpflich. Wir wählen auch hier von ihnen nur einige, und zwar solche, denen wir eine bestimmte Bedeutung beimessen, die für uns ein Interesse vom Standpunkte irgendwelcher von uns anerkannter allgemeiner Kulturwerte des Staates, der Wirtschaftsorganisation, der Religion usw. haben. Daher auch der Unterschied in den Aufgaben der abstrakten und historischen Wissenschaften. Die ersten streben danach, ein System allgemeiner Gattungsbegriffe aufzustellen, für welche die einzelnen Erscheinungen an sich ganz irrelevant sind, nur als Exemplare in Betracht kommen, wo an Stelle eines Exemplares ein beliebig anderes treten kann. Die zweiten streben im Gegenteil danach, das Einzelne, als ein-

40 Die Wirtschaftstheorie und die Ableitung „wirtschaftlicher Gesetze“

heitliches Ganzes in seiner Einmaligkeit und sich nie wiederholenden Individualität zu erfassen, das zu erkennen, wodurch es für uns vom Standpunkte eines von uns anerkannten allgemeinen Kulturwertes von Bedeutung wird. Dabei dürfen wir uns nicht mit einer Beschreibung der Erscheinung begnügen, sondern müssen ihren Zusammenhang mit anderen historischen Erscheinungen aufdecken. Der Historiker stellt den Kausalzusammenhang zwischen den Erscheinungen dar, indem er die Beziehungen des gegebenen historischen Objektes zu dem umgebenden Milieu klarlegt und seine Entwicklung verfolgt. Der Unterschied zwischen ihm und dem Vertreter der abstrakten (generalisierenden) Wissenschaft besteht darin, daß er nicht die allgemeinen Kausalbeziehungen, die „Gesetze“ der Erscheinungen aufzudecken sucht, sondern die individuellen Zusammenhänge, d. h. den individuellen Zusammenhang des gegebenen historischen Objektes mit dem individuellen historischen Milieu, mit anderen Worten nicht generelle, sondern einmalige und individuelle Entwicklungsreihen aufstellt. Gewiß braucht der Historiker für die Erklärung dieser individuellen Zusammenhänge die mit Hilfe der abstrakten Wissenschaften erhaltenen Allgemeinbegriffe von Kausalbeziehungen, indem er das von ihm zu untersuchende individuelle Objekt in seine allgemeinen Elemente zerlegt und den Zusammenhang dieser mit den allgemeinen Elementen der individuellen Ursache festzustellen sucht. Aber diese allgemeinen Begriffe erscheinen in den Händen des Historikers nur als Mittel, nicht als Ziel seiner Forschung. Er erhält sie fertig von den anderen Wissenschaften und verwendet sie zur Lösung der von ihm gestellten Aufgabe, der Deutung der gegebenen historischen Erscheinung in ihrer Individualität und in ihrem individuellen Kausalzusammenhänge.

Unter diesem Gesichtspunkte erhalten auch die wirtschaftshistorischen Untersuchungen einen Wert an sich im Sinne der erschöpfenden Lösung der wissenschaftlichen Aufgabe. Die Erforschung irgendeines Wirtschaftsinstitutes oder irgendwelcher Wirtschaftsverhältnisse mit Rücksicht auf das bei ihnen vom Standpunkte der menschlichen Gesellschaft Individuell-Wertvolle (Geschichte des Zunftwesens in der oder jenen Stadt, Geschichte der Gewerkschaftsbewegung in einem bestimmten Lande im 19. Jahrhundert und ähnliches) erscheint uns nicht als Vorbereitung des Materials für künftige theoretische Untersuchungen, sondern als vollkommen selbständige, in sich abgeschlossene wissenschaftliche Aufgabe. Die moderne Methodologie belebt somit in anregendster Weise die langwierige Arbeit des Wirtschaftshistorikers, indem sie ihm seine Aufgabe klarlegt und ihren Wert erhöht. Die historische Erforschung der Wirtschafterscheinungen setzt aber logisch die Wirtschaftstheorie bereits voraus.

Der logische Charakter der Volkswirtschaftslehre bleibt strittig und ist noch ungenügend geklärt. Alle Seiten dieser schwierigen und verwickelten

Frage können hier nicht erschöpfend behandelt werden, doch sollen wenigstens in den Grundzügen diejenigen Aufgaben gezeigt werden, die sich die Wirtschaftsforschung auf theoretischem Gebiete stellt.

Noch vor zwei Jahrzehnten war die scharfe Abgrenzung der Naturwissenschaften von den Gesellschaftswissenschaften herrschend. Es wurde vorausgesetzt, daß die Naturerscheinungen typisch seien, daß die naturwissenschaftlichen Gattungsbegriffe auf der Erforschung von Einzelercheinungen aufgebaut werden könnten. Die Erscheinungen des Gesellschaftslebens seien dagegen außerordentlich kompliziert und individuell. Deshalb erfordere deren Erforschung auch andere Methoden und führe zu anderen (weniger exakten) Ergebnissen. Berücksichtigt man die Mannigfaltigkeit einer beliebigen individuellen Erscheinung, so fällt eine solche Abgrenzung von selbst. Die Einfachheit oder Kompliziertheit des Objektes der oder jener Wissenschaft bildet keine Eigentümlichkeit der konkreten Erscheinungen, sondern hängt vom Gesichtspunkte ab, mit dem wir an sie herantreten. Auch die soziale „Wirklichkeit“ können wir nicht nur vom Standpunkte ihrer individuellen Bedeutung erforschen, sondern in ihr einige allgemeine, sich in den einzelnen Erscheinungen wiederholende Züge feststellen. Wir können uns z. B. mit der Frage beschäftigen, welchen Einfluß die Kürzung der Arbeitszeit auf den geschäftlichen Gang einer gegebenen Fabrik, auf die Entwicklung eines bestimmten Industriezweiges hat. Wir können aber auch den allgemeinen Zusammenhang zwischen der Arbeitszeit und der Arbeitsproduktivität erforschen. In diesem Falle interessiert uns die einzelne Erscheinung nicht an sich, sondern als allgemeines Gattungsexemplar. Und der auf diese Weise erhaltene Kausalzusammenhang zwischen bestimmten Erscheinungen des Wirtschaftslebens wird logisch ebenfalls das „Gesetzmäßige“ an diesen Erscheinungen wie ein exaktes Naturgesetz zum Ausdruck bringen. In ihrem Streben nach Aufstellung eines allgemeinen Zusammenhanges zwischen den Erscheinungen der menschlichen Wirtschaft kann die Volkswirtschaftslehre zu Ergebnissen gelangen, die in bezug auf ihren Abstraktionsgrad von der konkreten ökonomischen Wirklichkeit verschieden sein werden. Wie wir uns bereits eingangs überzeugen konnten, können die zwischen den Menschen auf dem Boden des Kampfes mit der Natur zur Befriedigung der Befürfnisse durch materielle Güter entstehenden sozialen Verhältnisse unter zweifachem Gesichtspunkte betrachtet werden. Entweder erforschen wir das Wirtschaftsleben mit Rücksicht auf das stets Wiederkehrende und Allgemeine oder mit Rücksicht auf das für bestimmte Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung Charakteristische. Im ersten Falle gelangen wir zu „Gesetzen“, die sich auf die wirtschaftliche Tätigkeit schlechthin, unabhängig von den besonderen historisch gegebenen Formen derselben beziehen, im zweiten Falle zu solchen, die nur für bestimmte Epochen der Wirtschaftsentwicklung, für bestimmte Wirtschaftsverfassungen gelten.

42 Die Wirtschaftstheorie und die Ableitung „wirtschaftlicher Gesetze“

Die Sätze der erstgenannten Art sind ihrem Wesen nach äußerst elementar und inhaltsarm. Dies schmälert aber keineswegs ihre grundsätzliche Bedeutung. Jede monographische Forschung entfernt sich durch die Abstraktion von allem, was den Erscheinungen eine individuelle Färbung verleiht, entfernt sich immer mehr von der unmittelbar gegebenen „Wirklichkeit“. Je weiter das abstrakte Wissen fortschreitet, um so ärmer ist es an realem Inhalt, um so mehr nähert es sich dem formalen mathematischen Denken. Diese allgemeinen Sätze der Volkswirtschaftslehre sind noch weit von der logischen Allgemeingültigkeit der naturwissenschaftlichen Gesetze entfernt. Die Bezeichnung „ewige logische Kategorien“, die ihnen Rodbertus verleiht, klingt „zu stolz“, sie stellen uns aber den höchsten für die sozialökonomische Forschung erreichbaren Grad der Abstraktion dar.¹⁾

Die Sätze der zweiten Art bilden den gewöhnlichen Inhalt der ökonomischen Wissenschaft, und seit den Klassikern wählt man als Grundlage für theoretische Untersuchungen hauptsächlich die Erforschung einer bestimmten historischen Epoche, die kapitalistische Wirtschaftsordnung. In der kapitalistischen Wirtschaftsordnung sind die einzelnen Individuen rechtlich frei (hier gibt es keine persönlichen Abhängigkeitsverhältnisse, weder Sklaverei und Hörigkeit, noch Gebundenheit an die Scholle oder durch Zunftverfassung gefesselte gewerbliche Tätigkeit), in wirtschaftlicher Beziehung sind sie aber infolge der entwickelten gesellschaftlichen Arbeitsteilung durch die engsten Bande, durch die Bande des Tauschverkehrs miteinander verbunden. Den Ertrag der wirtschaftlichen Tätigkeit, erzielt durch den erfolgreichen Verkauf seines Produktes, erhält der einzelne Unternehmer. Dieser Erfolg ist aber von unzähligen von dem Unternehmer unabhängigen Umständen bedingt. Das Eintreten eines bestimmten Individuums in den Tauschverkehr ist daher mit dem Angriff einer bestimmten physischen Kraft an einem bestimmten Punkte vergleichbar, wo viele andere ähnliche Kräfte zusammenstoßen. Als Ergebnis des völlig regellosen Zusammenstoßes der Kräfte tritt ein bestimmtes Gleichgewicht ein, welches das komplizierte Netz

1) Auch die von der mathematischen Schule aufgestellten Gesetzmäßigkeiten kann man nicht als „exakte Wirtschaftsgesetze“ betrachten. Es handelt sich hier nur um die Aufdeckung relativ stabiler Kausalzusammenhänge, ohne daß diese eindeutig-quantitativ erfaßt würden. Die Formulierungen der Vertreter der mathematischen Schule sind in manchen Fällen genauer und glücklicher als diejenigen der klassischen Schule, die sich der mathematischen Analyse nicht bedient, in anderen Fällen jedoch weniger klar und stichhaltig. Die einen wie die anderen sind aber in bezug auf ihre logische Struktur wesensgleich. In neuester Zeit beginnt die im Gegensatz zu diesen beiden abstrakten Richtungen in der Nationalökonomie stehende, indessen ebenfalls der nomographischen Erforschung des Wirtschaftslebens dienende empirisch-statistische, an der Wahrscheinlichkeitsrechnung orientierte Methode mehr in den Vordergrund zu treten. Vgl. St. Kohn, Mathematische und empirisch-statistische Richtung in der Nationalökonomie, Russki ekonomitscheski Sbornik, Bd. II. Prag 1925. (Russisch).

wirtschaftlicher Beziehungen nicht nur vor einen Zerfall bewahrt, sondern sie auch mit bestimmter Stetigkeit sich entwickeln läßt. Die moderne Volkswirtschaft birgt daher in höherem Maße als die Wirtschaftsverfassungen früherer Zeiten Züge einer sozialgesetzlichen Ordnung in sich, die mit der Naturgesetzlichkeit eine gewisse Analogie besitzt. Das bedeutet jedoch nicht, daß die Wirtschaft früherer Epochen keinen gesetzmäßigen Charakter trüge. Die Erforschung auch dieser Epochen mittels der abstrakten Methode kann dem Wirtschaftstheoretiker zu außerordentlich wertvollen Schlüssen verhelfen. Im modernen Wirtschaftsleben kommt aber die Gesetzmäßigkeit mit bedeutend größerer Klarheit zum Ausdruck, und daher dient es auch als bevorzugtes Objekt für die theoretische Forschung. Aus diesem Grunde werden auch als die grundlegenden Voraussetzungen der theoretischen Nationalökonomie solche Sätze betrachtet, die gewöhnlich (bewußt oder unbewußt) der Beobachtung der freien Verkehrswirtschaft (Eigennutz, „freie Konkurrenz“) entnommen werden.¹⁾

Eine richtige Problemstellung erfordert aber vor allem scharfe Abgrenzung des als Gegenstand der Forschung gewählten Kreises von Erscheinungen. Diese Kreise verteilen sich ungleichmäßig sowohl in bezug auf den Grad der Abstraktion von der Wirklichkeit, als auch innerhalb logisch-gleichartiger Untersuchungen. Die endlosen Kontroversen, die zwischen den Volkswirten

1) Diesen Weg geht auch Alfred Amonn in seiner konstruktiven und tief durchdachten, aber einseitigen Untersuchung des Objektes und der Grundbegriffe der Nationalökonomie, indem er ih e Aufgabe auf die Erforschung des sozialen Tauschverkehrs beschränkt, unter der Voraussetzung, daß dieser unabhängig vom Willen der für die Tauschenden geltenden sozialen Ordnung sich vollzieht. Diese charakterisiert Amonn aber durch folgende vier Momente: „1. Die Anerkennung einer in gewisser Hinsicht ausschließlichen (d. h. von allen anderen zu respektierenden, aber nicht notwendig unbeschränkten) individuellen Verfügungsmacht über äußere, d. h. außerhalb der Person eines der Tauschenden befindlichen Objekte (als Voraussetzung des Tausches). 2. Die Anerkennung eines freien, d. h. ganz von dem individuellen Willen der sozialen Verkehrsobjekte abhängigen Wechsels dieser Verfügungsmacht (als Zweck des Tausches). 3. Freiheit, (d. h. lediglich vom individuellen Willen des Tauschenden abhängige Möglichkeit) der Bestimmung des quantitativen Verhältnisses der auszutauschenden Verkehrsobjekte. 4. Die Anerkennung eines allgemeinen sozialen Wertmaßes und Tauschmittels (als Bedingung der Vergleichsmöglichkeit dieser sozialen Tausch- oder Verkehrsakte).“ — Amonn schließt sich in diesen Fragen somit unmittelbar und bewußt an Ricardo an, dessen Einseitigkeit und mangelnder historischer Sinn auch ihn kennzeichnet. — Vgl. Alfred Amonn, Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. Wien und Leipzig 1911. Besonders S. 180 ff. — Daß man von ganz anderen Voraussetzungen ausgehen und trotzdem ein einheitliches und geschlossenes System der Nationalökonomie aufstellen kann, zeigen die wirtschaftlichen Theorien von Plato und Aristoteles, denen der eigenartige (logisch aber ebenfalls einheitliche) Typus der sozialökonomischen Beziehungen im antiken Stadtstaat zugrunde lag. Vgl. des Verfassers Monographie: Die ökonomische Gedankenwelt der alten Griechen.

verschiedener Richtung darüber geführt worden sind, welche Motive und Formen der sozialökonomischen Verfassung als Voraussetzungen der Wirtschaftstheorie zu gelten haben, gehen in hohem Maße auf die ungenügende Klärung dieser Vorfrage zurück.

Indem der Volkswirt sich auf die Erforschung einer besonderen Seite des sozialen Lebens, einer besonderen Art sozialer Verhältnisse beschränkt, die aus der auf den Kampf mit der Natur zur Befriedigung der Bedürfnisse durch materielle Mittel gerichteten Tätigkeit hervorgehen, zieht er die erste allgemeine Grenze seines Erkenntniszieles. Indem er sich ferner die theoretische Aufgabe, d. h. die Klarstellung der allgemeinen Züge und Zusammenhänge in diesen Verhältnissen zum Ziele setzt, wählt er innerhalb der bezeichneten Grenzen ein noch enger abgeschlossenes Gebiet aus, die historische Erforschung der Wirtschaft und die Sozialpolitik beiseite lassend. Aber auch hier muß er noch eine weitere Abgrenzung vornehmen, indem er sich die theoretische Erforschung eines Erscheinungskomplexes entweder in seiner Allgemeinheit zur Aufgabe stellt, wie sie überall, wo menschliche Wirtschaft existiert, wahrgenommen wird, oder sich auf die Untersuchung weniger allgemeiner, empirisch gefärbter, nur unter bestimmten Bedingungen der Lage und Zeit wiederkehrenden Verhältnissen beschränkt. Die wissenschaftlichen Voraussetzungen sind in jedem dieser Fälle verschieden. Wohl bleiben als Objekt jedesmal die sozialökonomische Verfassung und die innerhalb dieser sich entwickelnden Bestrebungen und Handlungen der Menschen. Welche soziale Verfassung und welche wirtschaftlichen Beweggründe aber als Voraussetzungen gewählt werden müssen, wird erst durch den Zweck der gegebenen Untersuchung näher bestimmt werden können. Derjenige Zweig der Wirtschaftstheorie, der sich die Erforschung der allgemeinen Natur der Wirtschaftsverhältnisse zum Ziele setzt, muß die logisch „reinsten“ Voraussetzungen machen: muß die Existenz einer „reinen“ sozialen Verfassung voraussetzen, d. h. einfache soziale Zusammenhänge, ohne jede nähere Bestimmung (sei es im Sinne der „freien Konkurrenz“ oder umgekehrt einer kollektivistischen Wirtschaftsorganisation) und „rein wirtschaftliche Motive“, d. h. ein in wirtschaftlicher Beziehung rationelles Handeln, das sich ausschließlich auf das Abwägen des Aufwandes und des Ertrages stützt, ohne jede ethische oder sonstige Färbung. Auf diesem Wege gelangen wir zu Gesetzen, die z. B. den allgemeinen Zusammenhang zwischen der Entwicklung der wirtschaftlichen Tätigkeit und der Anwendung und Vervollkommnung der Arbeitsteilung, die Formen und Bedingungen der allgemeinen Abhängigkeit der menschlichen Wirtschaft von der physischen Umgebung, vom Einfluß der Arbeitsmittel auf den Charakter des Wirtschaftslebens usw. bestimmen. So elementar diese Sätze auch sind, können wir doch mit ihrer Hilfe das allgemeine, sozusagen „soziologische“ Wesen der wirtschaftlichen Verhältnisse in den einfachsten, stets wiederkehrenden Zügen erfassen.

Wie wir aber bereits erwähnt haben, erschöpfen diese Generalisationen nicht den Inhalt der Wirtschaftswissenschaft. Es ist ebenso ihre Aufgabe, die spezielleren „Gesetze“ festzustellen, die für bestimmte Stufen der Wirtschaftsentwicklung gelten.

Bei den theoretischen Untersuchungen dieser zweiten Art sind Wirtschaftsverfassung und Beweggründe der wirtschaftlichen Handlungsweise nicht im voraus gegeben. Sie werden vielmehr erst durch die historisch bedingten charakteristischen Züge der sozialökonomischen Organisation, in der der wirtschaftende Mensch lebt, denkt, fühlt und handelt, bestimmt werden können; denn gerade der Umstand, daß die Beziehungen der Menschen zur Natur bei der Verwirklichung ihrer wirtschaftlichen Aufgaben durch bestimmte Formen der sozialen Organisation bedingt werden, bildet die Hauptschwierigkeit der Wirtschaftsforschung. Die geschlossene Hauswirtschaft, die Stadtwirtschaft, die kapitalistische Wirtschaft wird nicht nur durch die Eigenart der sozialökonomischen Verhältnisse charakterisiert, sondern auch durch die hieraus sich ergebenden eigenartigen Motive. Die Beweggründe, die für den mittelalterlichen Meister in seinem Verhalten seinem Lehrling gegenüber, und umgekehrt für diesen dem Meister gegenüber maßgebend waren, fallen nicht mit denjenigen zusammen, die das Verhalten des modernen Unternehmers seinen Arbeitern gegenüber charakterisieren. Aber auch innerhalb einer bestimmten Wirtschaftsordnung, z. B. der kapitalistischen, werden wir verschiedenartig gestalteten sozialen Verhältnissen begegnen, denen auch verschiedene Beweggründe wirtschaftlichen Handelns entsprechen. Gilt es z. B. die kapitalistische Wirtschaft zu erforschen, soweit für sie die Bedingungen „der freien Konkurrenz“ charakteristisch sind, d. h. die Abhängigkeit vom Markt beim freien Tauschverkehr, so stößt man sofort auf eine Reihe von Schwierigkeiten, bei denen die Voraussetzung der freien Konkurrenz im Stiche läßt. Diese wird das Verhältnis des Fabrikanten zum Käufer seiner Waren erklären. Wird aber auch seine sozialökonomische Stellung, das Verhältnis zwischen ihm und seinen Arbeitern durch sein Verhalten zum Warenmarkt, in erschöpfender Weise charakterisiert? Auf den ersten Blick könnte es scheinen, als ob auch diese in der Voraussetzung des individuellen Interesses auf beiden Seiten ihre Erklärung fänden. Beim Unternehmer sind aber nicht einzelne Arbeiter, sondern Gruppen von Arbeitern beschäftigt. Kann man diese einfach als Inbegriff von Individuen betrachten, von denen jedes von seinem eigenen Interesse geleitet wird? Würde der einzelne Arbeiter, wenn er ausschließlich seine persönlichen Interessen verfolgen würde, als Vertreter der auf der Fabrik beschäftigten Arbeitergruppe Vorteile erzielen? Entschieden nicht. Wenn wir die Lage der Lohnarbeiter in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung betrachten, so sehen wir, daß die Verfolgung allgemeiner Gruppeninteressen in wirtschaftlicher Beziehung am zweckmäßigsten ist. Bei ihrer Verwirklichung muß zwar der

Einzelne manchmal seine zufälligen und temporären, individuellen Interessen zugunsten des allgemeinen Wohles opfern, im allgemeinen erscheint aber ein solches Verhalten für die Gesamtheit wirtschaftlich am vorteilhaftesten, da es den objektiven Bedingungen der sozialen Lage der Lohnarbeiter bei der kapitalistischen Wirtschaftsordnung am meisten entspricht.

Das Ignorieren solcher Gruppenbestrebungen verleitete nicht nur Ricardo, sondern auch Lasalle (und z. T. auch Marx) dazu, das unter bestimmten Verhältnissen der kapitalistischen Wirtschaft geltende „eherne Lohngesetz“ als für die kapitalistische Wirtschaftsordnung überhaupt charakteristisch zu betrachten.

Die Voraussetzung der freien Konkurrenz erklärt aber auch das Wesen der gegenseitigen Beziehungen zwischen den Unternehmern keineswegs erschöpfend. Mit der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft begann immer deutlicher die Tendenz zur Monopolbildung hervorzutreten. Ihre ersten Anzeichen traten bereits im Verschmelzen der Eisenbahngesellschaften zutage, und im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts hat diese Entwicklung in den Trusts und Kartellen krasse Verkörperung erhalten.

Als die Aufgabe der Wirtschaftstheorie erscheint somit eine Charakteristik der wesentlichen Elemente eines bestimmten als Forschungsobjekt gewählten Kreises von sozialen Verhältnissen durch Bestimmung des objektiven sozialökonomischen Zustandes und der auf seiner Grundlage sich entfaltenden Bestrebungen der Wirtschaftssubjekte. Diese außerordentlich wichtige Seite des Wirtschaftslebens hat die klassische Nationalökonomie infolge ihrer mechanistisch-individualistischen Weltanschauung übersehen. Die modernen Vertreter der abstrakten Richtung, die die Aufgabe der theoretischen Erforschung des Wirtschaftslebens ebenfalls außerordentlich einengen, haben dasselbe getan. Aber auch die historische Schule hat sie außer acht gelassen, indem sie auf die Mannigfaltigkeit der Motive hinwies, von denen die Menschen bei ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit geleitet werden, ohne jedoch den Kreis der Verhältnisse, auf den sich diese oder jene Motive beziehen, sowie deren gegenseitige Abhängigkeit näher bestimmt zu haben. Ja, noch mehr: indem sie die ethischen Momente stark hervorhob, verlieh sie der ganzen Lehre von den Motiven eine ganz unnatürliche, sentimentale Färbung und wich so in ihren Auffassungen von dem einseitigen, aber nüchternen Realismus der Klassiker weit ab. Zu diesem falschen Weg verleitete sie die Idee, daß der „soziale Friede“ durch unbedeutende „Heilmittel“ auf der Grundlage der kapitalistischen Wirtschaftsordnung zu erreichen sei, ein Umstand, der die Schärfe ihres theoretischen Blickfeldes sehr wesentlich beeinträchtigte. Sie übersahen dabei, daß die wirtschaftlichen Hauptklassen nicht infolge der persönlichen Eigenschaften des Einzelnen, sondern infolge der gegebenen sozialen Bedingungen in einem unvereinbaren Antagonismus zueinander sich befinden.¹⁾

1) Der Volkswirt wählt also seine Voraussetzungen nicht willkürlich, sondern geht von der wissenschaftlich stets notwendigen Vereinfachung der Aufgabe aus.

Nachdem wir die theoretischen Aufgaben der Volkswirtschaftslehre kennen gelernt haben, können wir uns nun über die Aufstellung von Wirtschafts-idealen Rechenschaft abgeben. Wir haben gesehen, daß die wirtschaftliche Tätigkeit als Ganzes genommen im Leben der Menschheit eine dienende Rolle spielt: sie bietet dem Menschen die Mittel zur Erreichung seiner Ziele. Die Zweckmäßigkeit der wirtschaftlichen Tätigkeit besteht in einer rationellen Wahl der Mittel zu einem bereits anerkannten Zwecke. In demselben Maße, in dem die Lebensziele des Menschen von einer bestimmten höheren ethischen und religiösen Einheit durchdrungen werden, wird auch auf seine wirtschaft-

Die geringe Exaktheit der wirtschaftlichen Gesetze erklärt sich nicht durch die Eigenart der von ihm erforschten Erscheinungen, sondern durch die Eigenart der Forschungsmethode (hauptsächlich durch die Unmöglichkeit, das Experiment anzuwenden). Jedenfalls strebt auch die Volkswirtschaftslehre danach, die wiederkehrenden Elemente in den wirtschaftlichen Erscheinungen zu erfassen und sucht in diesem Sinne wie der Naturforscher die „Gesetzmäßigkeit“ aufzudecken. In neuerer Zeit ist gegen die Versuche, die Gesetzmäßigkeit im Wirtschaftsleben aufzudecken, mit großer Entschiedenheit Max Weber aufgetreten. Seiner Auffassung nach kann die Wirtschaftstheorie nur „Idealtypen“ aufstellen, die wir durch gedankliche Steigerung bestimmter Elemente der Wirklichkeit und durch die Synthese derselben zu einer logisch vollkommen konsequenten Welt begrifflicher Zusammenhänge erhalten. Auf diese Weise entsteht ein (im logischen Sinne) utopisches Bild, mit dessen Hilfe wir den eigenartigen Zusammenhang der wirtschaftlichen Erscheinungen (der ökonomischen „Wirklichkeit“) in jedem gegebenen Falle anschaulich und verständlich machen können. Nur zu diesem Zwecke können nach Max Weber solche „Idealtypen“ dienen und nur diese, keinesfalls aber, wenn auch nur auf empirische Geltung Anspruch erhebenden „Gesetze“, kann die abstrakte ökonomische Forschung erzielen. Darin besteht auch ihr Unterschied von den Naturwissenschaften. Vgl. seine Abhandlungen „Die Objektivität sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis“, Archiv für Sozialwissenschaft, Bd. 19; „Kritische Studien auf dem Gebiete der kulturwissenschaftlichen Logik“, ebd. Bd. 22, seinen Aufsatz gegen Stämmeler, ebd. Bd. 24 und den über „Roscher und Kries und die logischen Probleme der historischen Nationalökonomie“ I, II, III in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung usw. Bd. 27, 29 und 30. Als Buch erschienen unter dem Titel: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen 1922. In dieser Verneinung der Möglichkeit, ökonomische „Gesetze“ aufzustellen, weicht M. Weber von Rickert wesentlich ab, indem er sich sowohl gegen die abstrakte Richtung als auch gegen die historische Schule der Nationalökonomie wendet, die seiner Meinung nach ebenfalls von dem „naturalistischen Vorurteil“ angesteckt ist, als ob die abstrakten Begriffe der Wirtschaftswissenschaft denjenigen der Naturwissenschaften verwandt seien. Rickert vertritt dagegen in seinem grundlegenden Werke die Auffassung, daß die sozialen (insbesondere die wirtschaftlichen Erscheinungen) auch vom „naturwissenschaftlichen“ Gesichtspunkte betrachtet werden können. Vgl. H. Rickert. Die Grenzen der naturwissenschaftlichen Begriffsbildung. Tübingen 1902. S. 256—258. — Die Erforschung sozialökonomischer Erscheinungen mit Hilfe „idealtypischer“ Konstruktionen hat sich als außerordentlich fruchtbar erwiesen. Hieraus folgt jedoch durchaus noch nicht, daß für die Wirtschaftsforschung diese technisch-logischen Hilfsmittel methodologisch allein in Frage kommen.

liche Tätigkeit von diesen höheren Bestrebungen Licht und Wärme zurückstrahlen. Daher kann das Wirtschaftsideal nicht isoliert, unabhängig vom ethischen und religiösen Bewußtsein verstanden werden. Bilden aber auch diese höheren Ideale die Seele des wirtschaftlichen, so folgt daraus nicht, daß wir in ihnen bereits ein endgültig feststehendes Wirtschaftsideal finden. Die Wahl der passenden Mittel zur Verwirklichung bestimmter Wirtschaftszwecke gemäß der von den Menschen vertretenen ethischen und religiösen Weltanschauung ist eine sehr schwierige Aufgabe, und die häufige Erscheinung, daß die für religiöse und ethische Fragen besonders empfänglichen Denker der Umwandlung der gegebenen Wirtschaftsordnung, den sozialen Reformen erstaunliche Gleichgültigkeit entgegenbringen, ist ein neues Zeugnis für die zwangsmäßige Isolierung der verschiedenen Seiten des menschlichen Lebens, die besonders für unsere Zeit charakteristisch ist. Ist aber ein soziales Ideal außerhalb einer ethischen und religiösen Weltanschauung unmöglich, so wird andererseits doch das Streben zu höheren Lebenszielen, die sittliche Vervollkommnung des Menschen durch eine schlechte soziale Ordnung, die die Persönlichkeit verkümmern läßt, äußerst erschwert und oft überhaupt unmöglich. Die sozialen Verhältnisse unterliegen indes, wie die historische Erfahrung zeigt, dauernd Wandlungen. Ihre Formen können wir, gestützt auf die Ergebnisse der Wirtschaftstheorie, im voraus bestimmen. In wie hohem Maße die Exaktheit der Wirtschaftstheorie derjenigen der Naturwissenschaft auch nachsteht, so können wir doch auch auf sozialem Gebiete eine gewisse Vorausberechnung der Zukunft erreichen und folglich unsere Umwandlungspläne zweckmäßig gestalten. Die Vorbereitung und Durchführung einer sozialen Reform kann dem Wesen nach ebenso rationell sein, wie der Bau einer Eisenbahn oder die Trockenlegung einer sumpfigen Gegend. Daher gilt auch für das Wirtschaftsleben (mit gewissen Einschränkungen selbstverständlich) die bekannte Comtesche Formel, wonach das Wissen zur Vorausberechnung führt, diese aber zur Tat. Die Wirtschaftspolitik führt uns in das schwere, der menschlichen Erkenntnis aber zugängliche Gebiet der Lebenspraxis, der Lebenskunst. Jede Praxis und jede angewandte Kunst muß sich aber auf die theoretisch fundierte Erkenntnis der realen Verhältnisse aufbauen. Der Charakter unserer wirtschaftlichen Kenntnisse muß auch unser sozialwirtschaftliches Ideal bestimmen. Gestützt auf die theoretische Erkenntnis des Wirtschaftslebens (ihrer elementarsten Gesetze), ist der Volkswirt bestrebt, das allgemeine Ideal zu konstruieren, welches uns bei der wirtschaftlichen Tätigkeit leiten soll.

Aber außer dieses entfernten Ideals eröffnet uns die Kenntnis der speziellen Gesetze, die in der gegebenen historischen Epoche Geltung haben, die Möglichkeit, Normen für die nächste Zukunft festzusetzen, die Aufgaben der Wirtschafts- und Sozialpolitik im Sinne einer Reform der bestehenden Wirtschaftsverhältnisse zu bestimmen. Das Leben fordert dringend eine Lösung

dieser nächsten Aufgaben, eine Antwort auf die laufenden Zeitforderungen. Die Volkswirtschaftslehre leistet in ihrem praktischen Teile den erforderlichen Dienst. So kann der Mensch auf Grund der Erkenntnis der früheren Verhältnisse und der bestehenden Lebensformen auch sein soziales Leben umbauen. In diesem Falle verfährt er ebenso, wie bei seiner Tätigkeit in der physischen Welt, indem er die vorhandenen Stoffe und Kräfte ordnet und die Kräfte seinem Ziel entsprechend aufeinander zu wirken veranlaßt. Die Menschen haben nicht nur die Bedingungen der sie umgebenden Welt erkannt, sondern auch das Wesen ihrer eigenen sozialen Verhältnisse, und in dieser Erkenntnis liegt auch ihre Kraft, ihre Fähigkeit, sich eine bessere Zukunft zu schaffen. Die Macht des Menschen über die von ihm geschaffenen sozialen Beziehungen ist bei dem zwangsläufigen Charakter derselben indessen recht eng begrenzt. Daher ist der an sich verlockende Gedanke, von dem sich der extreme Wirtschaftsliberalismus ebenso wie der utopische Sozialismus hinreißen ließ, die sozialen Beziehungen könnten rationell gestaltet werden, grundfalsch. Die bewußt gerichtete Schöpferkraft des Menschen auf dem Gebiete des sozialen Lebens stößt sehr bald auf Schranken, wie die an bitteren Enttäuschungen reiche historische Erfahrung lehrt. Viele Enttäuschungen könnten uns die wirtschaftstheoretische Einsicht ersparen, indem sie uns vor ungenügend durchdachten sozialen Experimenten bewahrt.

Auf diese flüchtige Skizze können wir uns vorläufig bei der Bestimmung der Aufgaben und der Methoden unserer Wissenschaft beschränken. Einige von den hier aufgestellten Sätzen werden bei der weiteren Darstellung, bei der Charakteristik des Inhaltes der Wirtschaftstheorie mit größerer Klarheit hervortreten. Viele Probleme aber, die in der nationalökonomischen Methodologie behandelt werden und auch notwendigerweise behandelt werden müssen, können ihrem Wesen nach nicht restlos gelöst werden, weil sie durch die lebendige Quelle der wissenschaftlichen Schöpfungskraft stets erneuert und ergänzt werden.¹⁾ Ich möchte nur noch ein paar Worte über eine Erscheinung sagen, die man oft bei der Erforschung sozialer Verhältnisse beobachtet. Sonderbar wäre es heutzutage, einem Naturforscher zu begegnen, der sich zum Ziele setzte, die Wahrheit in seinem eigenen Interesse oder im Interesse der Klasse zu entstellen, zu der er seiner Abstammung, seiner Erziehung oder seiner gesellschaftlichen Stellung nach gehört, oder zu der seine Sympathien ihn

1) Das gilt ganz besonders von den „Voraussetzungen“ der Volkswirtschaftslehre. Die Versuche einer erschöpfenden Charakteristik derselben sind dem Wesen der Sache nach dem Mißerfolge geweiht. Dieses allgemeine Schicksal teilt auch z. B. die durch große Ausführlichkeit und gründliche Analyse sich auszeichnende Darstellung von Dietzel, Theoretische Sozialökonomik. Leipzig 1895. S. 77—91. Eine Verengung der theoretischen Aufgabe finden wir auch bei Sombart (so nimmt er für die kapitalistische Epoche als Grundvoraussetzung die Motive der Unternehmer an, die der Arbeiter läßt er aber unberücksichtigt usw.). Der moderne Kapitalismus. Bd. 1. S. 17—22.

50 Die Notwendigkeit unvoreingenommener Erforschung des Wirtschaftslebens

führen. In den Naturwissenschaften gilt es als selbstverständlich, die Tatsachen unvoreingenommen zu erforschen. Bei der Lösung seiner Aufgabe wird der Naturforscher nicht die eine Seite der Erscheinungen in den Schatten rücken, die andere mehr hervortreten lassen, um den Tatsachen bewußt eine falsche Beleuchtung zu geben. Er wird stets auf dem Boden der strengen Objektivität bleiben. Nicht dasselbe sehen wir bei der Erforschung des sozialen Lebens. Hier stößt der Forscher stets auf menschliche Sympathien und Antipathien, Vorteile und Interessen. Mit einigen Erscheinungen des gesellschaftlichen Lebens sind bei ihm seine eigensten Interessen verbunden, die ihn zwingen, vom Wege der objektiven Forschung abzuweichen und so den festen Boden zu verlassen, auf dem der Naturforscher steht. Und doch ist es zum Zwecke der wissenschaftlichen Erkenntnis der Wirklichkeit notwendig, daß der Forscher auch bei der Untersuchung der sozialen Erscheinungen sich von allen Sympathien und Antipathien, persönlichen Vorteilen und Interessen lossage und bestrebt bleibe, die reine Wahrheit in der Form auszusprechen, wie sie ihm erscheint. Möge er sich irren, wenn er aber in seiner Forschung keine fremden Elemente in der Form der persönlichen Interessiertheit hineinbringt, so wird die Wahrheit immer den Sieg davontragen. Jeder Gelehrte, der an die Erforschung sozialer Erscheinungen tritt, müßte die schöne Formel des französischen Gerichtseides wiederholen: „Ich werde die Wahrheit, die ganze Wahrheit, nichts als die Wahrheit sagen“.

DAS NATÜRLICHE UND SOZIALE MILIEU DER WIRTSCHAFT.

DRITTES KAPITEL.

Die Einteilung des theoretischen Systems der Volkswirtschaftslehre. — Die sozialökonomischen Verhältnisse. — Die natürliche Umwelt der menschlichen Wirtschaft. — Das Territorium als Standort der wirtschaftlichen Tätigkeit. — Klima (Verteilung der Wärme und der atmosphärischen Niederschläge). — Flüsse und Meere. — Gestaltung der Erdoberfläche. — Mineralschätze der Natur (besonders die Eisen- und Kohlenschätze). — Pflanzen- und Tierwelt. — Die Größe der Bevölkerung im Vergleich zu den vorhandenen Naturschätzen. — Die Malthussche Bevölkerungslehre. — Gesetz des abnehmenden Bodenertrages. — Überwindung von Naturhindernissen. — Entwicklung der Technik in der neuesten Zeit. — Abhängigkeit des technischen Fortschrittes von den sozialen Verhältnissen. — Bedeutung des Staates. — Rechtliche Bedingungen der Wirtschaft. — Arbeiterschutzgesetzgebung. — Das Problem des Privateigentums und seine Behandlung in der neueren Literatur.

Wir haben die propädeutischen Grundfragen der Wirtschaftstheorie kennengelernt. Wir haben nachzuweisen versucht, worin Objekt, Aufgabe und Methode der Volkswirtschaftslehre bestehen. Nunmehr können wir zur

Darstellung ihres Systems selbst übergehen. Wir werden dabei das Hauptgewicht auf die Probleme theoretischen Charakters legen. Soweit dabei im Interesse der einheitlichen Darstellung des Wirtschaftslebens auch wirtschaftsgeschichtliche und wirtschaftspolitische Probleme zu berühren sein werden, müssen die in dem vorigen Kapitel festgestellten Abgrenzungen stets im Auge behalten werden.

Vor allem ist es notwendig, die Hauptelemente des darzulegenden Systems herauszuschälen, die Richtlinie für die zweckmäßigste Einteilung des Inhaltes der Wirtschaftstheorie zu bestimmen. Die Lösung dieser Aufgabe wird uns nach allem dem, was wir vom Objekte unserer Wissenschaft bereits wissen, keine besonderen Schwierigkeiten bieten. Es ist uns bereits bekannt, daß die Erforschung der bei der wirtschaftlichen Tätigkeit entstehenden sozialen Verhältnisse den Gegenstand der Volkswirtschaftslehre bildet.

Die Kenntnis der wichtigsten Prozesse der wirtschaftlichen Tätigkeit wird uns denn auch für die Einteilung des Inhaltes unserer Wissenschaft in entsprechende Abschnitte einige Fingerzeige abgeben. Wir hatten bereits Gelegenheit, auf die zwei extremen Pole hinzuweisen, zwischen denen sich alle wirtschaftliche Tätigkeit abspielt: die Produktion und Konsumtion. Die Menschen bedürfen eines bestimmten Vorrates an Sachgütern, die sie der äußeren Natur entnehmen und zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse verwenden. Wir haben aber bereits gesehen, daß schon auf früher Stufe der menschlichen Kultur die wirtschaftliche Tätigkeit hierin sich nicht erschöpft. Selbst zur Zeit der einfachsten Form der Wirtschaftsorganisation — der geschlossenen Hauswirtschaft — gelangten die Güter nicht direkt zur Verteilung, sondern wurden zunächst zwischen die verschiedenen Gruppen dieser kleinen Wirtschaftsgenossenschaft verteilt. Bestand sie aus Herren und Sklaven, so gestalteten sich die Verteilungsverhältnisse für eine jede dieser Klassen verschieden, in Abhängigkeit vom Wesen ihrer gegenseitigen Beziehungen, die für die gegebene Phase des Wirtschaftslebens charakteristisch waren. Auf diese Weise tritt zwischen der Produktion und der Konsumtion ein neuer selbständiger Faktor, die Verteilung auf, d. h. die Teilung des allgemeinen Gütervorrates unter die einzelnen Glieder der Gesellschaft. Mit der Entwicklung des Wirtschaftslebens schiebt sich zwischen diese Phasen der wirtschaftlichen Tätigkeit noch ein weiteres Zwischenglied ein, der Handel. Wenn die isolierten Wirtschaften ihre Bedürfnisse nicht mehr durch eigene Erzeugnisse befriedigen können, treten sie miteinander zunächst mit den Überschüssen des eigenen Konsums in Austausch, später entwickelt sich das ganze Wirtschaftsleben in der Richtung, daß jede Produktionseinheit nur noch eine bestimmte Güterkategorie erzeugt. Mit anderen Worten: die wirtschaftliche Organisation baut sich auf dem Prinzip der gesellschaftlichen Arbeitsteilung auf, bei der jede Einzelwirtschaft ihren Teil zu dem allgemeinen Gütervorrat beiträgt, indem sie nicht alle für sie notwendigen, sondern nur ganz

bestimmte Güter erzeugt, um durch Austausch derselben ihren Restbedarf zu decken. Somit bilden Produktion, Tausch, Verteilung und Konsumtion die vier Hauptabschnitte der Volkswirtschaftslehre, entsprechend den Hauptprozessen der wirtschaftlichen Tätigkeit des Menschen. Stets muß aber beachtet werden, daß die Volkswirtschaftslehre die Produktion nicht im technischen Sinne des Wortes erforscht, sondern die bei der Produktion entstehenden sozialen Verhältnisse, nicht die Konsumtion als individuellen, physiologischen oder ähnlichen Prozeß, sondern nur diejenigen sozialen Verhältnisse, welche mit der unmittelbaren Befriedigung der Bedürfnisse durch Sachgüter verknüpft sind.

Indem wir aber die von der Volkswirtschaftslehre zu erforschenden sozialen Verhältnisse, entsprechend den einander sich ablösenden Prozessen der wirtschaftlichen Tätigkeit, in die einzelnen Faktoren zerlegen, dürfen wir nicht vergessen, daß sie im realen Leben sich in lebendiger und enger Wechselwirkung befinden. Wir werden daher bei der Charakteristik der Produktionsbedingungen oft genötigt sein, vorzugreifen, um einige Sätze aus der Lehre vom Tausch und von der Verteilung zu antizipieren, und umgekehrt werden wir bei der Darstellung der Lehre von der Verteilung zu dem im Abschnitt über die Produktion und den Tausch festgestellten Sätzen zurückgreifen müssen.

Wir haben bereits gesehen, daß die sozialen Verhältnisse, die innerhalb der wirtschaftlichen Tätigkeit des Menschen entstehen, einen äußerst mannigfaltigen und verwickelten-Komplex der verschiedensten Erscheinungen darstellen. Ehe wir aber zur Analyse derselben übergehen, müssen wir auch das Milieu, die Verhältnisse, die Atmosphäre, in welcher das Wirtschaftsleben verläuft, darstellen. Die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen spielt sich in einer bestimmten Umwelt ab. Sie ist einerseits durch die Natur (aus der sich der Mensch die notwendigen wirtschaftlichen Güter aneignet) und andererseits durch die gesellschaftliche Organisation (durch soziale Verhältnisse, darunter auch Institutionen nicht wirtschaftlichen Charakters) begrenzt, d. h. bei der Befriedigung ihrer Bedürfnisse sind die Menschen durch Beziehungen zur Natur und zueinander gebunden. Ihre wirtschaftliche Tätigkeit ist von diesem zweifachen Band fest umschlungen. Freilich kann dieses Band mehr oder weniger elastisch sein, zumal es der Beeinflussung seitens des Menschen selbst zugänglich ist, es bleibt aber immer bestehen und muß stets berücksichtigt werden. Wir müssen somit zu den erwähnten vier Hauptabschnitten der Volkswirtschaftslehre die Lehre von den natürlichen und sozialen Bedingungen der Wirtschaft als einführende Charakteristik hinzufügen.

Die Frage der natürlichen Umwelt, der natürlichen Bedingungen der menschlichen Wirtschaft, tritt dem Menschen stets entgegen, da man weder räumlich noch zeitlich ein Stadium der Wirtschaftsentwicklung sich

vorstellen kann, wo eine völlige Übereinstimmung zwischen den Bedürfnissen des Menschen und den ihm zu Gebote stehenden Naturgütern herrschte. Der Mensch war immer genötigt, den Kampf mit der Natur zu führen, sei es um die nackte Existenz oder die Befriedigung höherer Bedürfnisse. Der Kampf mit der Natur, die durch Arbeit zu erringende Herrschaft über sie, ist ein ewiges Gebot der Menschheit. Der Vorrat der in der Natur für die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung fertig vorhandenen wirtschaftlichen Güter ist immer und überall sehr begrenzt. Wie bescheiden die menschlichen Bedürfnisse auch sein mögen, der Vorrat an diesen bleibt stets dahinter zurück. Freilich kann der Mensch durch Arbeit immer neue Güter schaffen, die Quelle dieses Reichtums ist aber ebenfalls keineswegs unbeschränkt. Seine Begrenztheit wird durch die Besonderheiten der sozialen Verhältnisse (die Reichtumsquellen können sich im Besitze einzelner Personen oder Gruppen befinden) erweitert oder unter Umständen auch noch mehr beschränkt, sie besteht aber auch unabhängig von diesen, was uns hier allein interessiert. Betrachten wir die menschliche Gesellschaft unabhängig von den Beziehungen, die zwischen ihren einzelnen Elementen bestehen, also als eine Gemeinschaft, die der Natur unmittelbar gegenübersteht, so sehen wir, daß der Grad ihrer Bedürfnisbefriedigung durch materielle Mittel von folgenden Faktoren abhängt: 1) von einem konstanten Faktor, von dem den Menschen in der Natur zugänglichen Vorrat an Stoffen und Kräften; 2) von einigen variablen Faktoren. Zu den letzten gehören: a) die Größe der menschlichen Bevölkerung; b) die Kenntnis der Eigenschaften der Stoffe und Kräfte der Natur und die Fähigkeit, sich dieselben nutzbar zu machen (also Wissenschaft und Technik); c) die Höhe der sozialen Kultur (die Menschen üben ihre wirtschaftliche Tätigkeit in einer gegebenen sozialen Organisation aus, die ihren Kampf mit der Natur erleichtern, aber auch erschweren kann).

Wenden wir uns zunächst dem Einfluß des ersten (konstanten) Faktors zu. Der Mensch gewinnt die für ihn notwendigen Güter aus der Natur, d. h. aus den materiellen (oder energetischen) Elementen der Erde, aus der sie umgebenden Atmosphäre und der Sonne. Die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen fügt zu dem bereits in der Natur vorhandenen Vorrat im physikalischen Sinne nichts hinzu. Wenn man von der Erzeugung eines Gegenstandes spricht, so entsteht zunächst die Vorstellung von der Erzeugung von etwas Neuem, früher nicht Dagewesenem. Wenn wir ein neu erbautes Haus beobachten, so erscheint es uns als etwas Neues, durch die schöpferische Tätigkeit des Menschen Geschaffenes. Sehen wir aber näher zu, aus welchen Elementen ein solches kompliziertes Produkt sich zusammensetzt, und betrachten wir die hierbei erfolgten Arbeitsprozesse, so sehen wir, daß in physischem Sinne die menschliche Tätigkeit durch den von der Natur gegebenen Rahmen streng begrenzt ist. Die menschliche Arbeit erzeugt keine neuen Stoffe, sie verleiht

ihnen nur eine neue Gestalt. Darin erschöpft sich auch das Wesen der Produktion. Die gestaltende Kraft des Menschen findet aber darin ihren Ausdruck, daß die vorhandenen Stoffe und Naturkräfte in eine für die Bedürfnisbefriedigung besonders geeignete Form gebracht werden. Die nähere Betrachtung der durch die Arbeit des Menschen veranlaßten Veränderungen zeigt uns, daß sie in nichts anderem bestehen, als in Bewegung. Bewegung und Überwindung der gegebenen Widerstände machen die Produktionstätigkeit des Menschen aus. Nehmen wir als Beispiel einen Tisch. Was hat der Mensch zur Erzeugung desselben geleistet? Er hat Bewegungsprozesse bewirkt. Zunächst mußte er einen Baum fällen, d. h. eine Axt, durch Ausnutzung der größeren Kohäsion ihrer kleinsten Teilchen, in denselben eindringen lassen; er mußte weiter den gefällten Baum durch Überwindung der Reibungswiderstände mit Hilfe der tierischen Muskelkraft dorthin bringen, wo man ihn in einzelne Bretter zersägen kann. Das Wesen dieses neuen technischen Prozesses, der Durchsägung, besteht ebenfalls in dem Eindringen der härteren Säge in das weichere Holz, d. h. in der Überwindung des Widerstandes seiner einzelnen Teilchen. Möge das eine Hand- oder eine mit Dampf betriebene Säge sein, die elementaren Produktionsprozesse ändern sich dabei nicht. Im ersten Falle erscheint die benutzte Bewegung als Ergebnis der menschlichen Muskelarbeit, im zweiten als die der Dampfkraft. Um diese benutzen zu können, bringt der Mensch an das Brennmaterial ein Zündholz heran, wodurch sich nach gewissen chemischen Gesetzen ein bestimmtes Wärmequantum entwickelt, welches das Wasser in Dampf verwandelt. Die Elastizität der Dampfteilchen setzt den Übertragungsmechanismus in Bewegung, der wieder die übrigen Teile der Maschine zu arbeiten veranlaßt, die dann das Holz in einzelne Bretter zersägen. So bildet die Bewegung das Wesen der Produktionstätigkeit in physischer (oder technischer) Beziehung. Vom wirtschaftlichen Standpunkte, d. h. mit Rücksicht auf das zwischen den Bedürfnissen des Menschen und dem Ertrag der wirtschaftlichen Tätigkeit bestehende Verhältnis erzeugt die menschliche Arbeit tatsächlich einen neuen Gegenstand, einen neuen Wert, dessen Zerstörung, obwohl nicht gleichbedeutend mit der Zerstörung seiner physischen Elemente, für den Menschen doch einen durchaus realen Verlust darstellt, weil dessen Ersatz neuen Arbeitsaufwand erfordert. Dessen ungeachtet müssen wir im Auge behalten, daß in physischer Beziehung die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen durch den Rahmen der ihm zugänglichen äußeren Natur begrenzt ist.

Der Mensch hat nur ein beschränktes geographisches Territorium zu seiner Verfügung, von dem sich viele Teile bisher für die wirtschaftliche Erschließung unzugänglich erwiesen haben. Die ganze Fläche des Erdkreises umfaßt 509 Millionen Quadratkilometer, wovon der größte Teil auf Meere entfällt, die für die wirtschaftliche Tätigkeit nur als Verkehrswege und als Quelle des Fischfanges in Betracht kommen. Aber auch auf dem Festlande kann

die wirtschaftliche Tätigkeit nicht überall mit gleichem Erfolg ausgeübt werden. Vor allem wird sie von den klimatischen Verhältnissen, d. h. von der Verteilung der Wärme, der Feuchtigkeit und der Luftströmungen beeinflusst.

Die Verbreitung der Tierwelt in den verschiedenen klimatischen Zonen hängt von der Anpassungsfähigkeit der einzelnen Tiergattungen ab. Es ist bekannt, daß der Mensch zu den anpassungsfähigsten Wesen gehört. Auf dem ganzen Erdboden gibt es kaum einen Ort, wo der Mensch nicht existieren könnte. Aber wenn der Mensch auch überall existieren kann, so ist doch nicht ein jeder Ort ohne bestimmte natürliche Voraussetzungen für die menschliche Wirtschaft geeignet. Bereits Gebiete, wie die Insel Spitzbergen oder das Franz-Josefs-Land, sind so gut wie völlig unbevölkert. Wie wenig günstig die Lebensverhältnisse der nördlichen Gegenden sind, kann man schon daraus sehen, daß sich dieselbe Rasse im äußersten Norden von ihren südlichen Verwandten völlig unterscheidet. Wie groß ist doch der Unterschied zwischen Tungusen, die Nordsibirien bewohnen und Tungusen, die China erobert haben und noch jetzt beherrschen, zwischen den türkischen Nomaden an der Lena (Jakuten) und den in Westindien herrschenden Türken.¹⁾

Die übliche geographische Einteilung in klimatische Zonen stellt einen Versuch zur Bestimmung der für die wirtschaftliche Kultur wesentlichen Bedingungen dar. Legt man dieser Einteilung Linien von gleicher Jahrestemperatur (Isothermen) zugrunde, so entfallen auf die heiße Zone 49,30/0 der gesamten Erdoberfläche, aber nur ein Viertel entfällt davon auf das Festland, drei Viertel auf Wasserflächen. Der Unterschied im Wärmegrade beeinflusst sehr wesentlich die Bedürfnisse des Menschen sowie die Mittel zu ihrer Befriedigung. Der Bewohner des heißen Südens braucht leichtere Kleidung, keine so reichliche Nahrung, weniger solide Bauten als der Bewohner des Nordlandes; das südliche Klima erleichtert gleichzeitig die Gewinnung der für den Menschen notwendigen Güter. Humboldt hat berechnet, daß ein Bananenfeld eine 133mal größere Menschenmenge ernähren könne als ein gleich großes Weizenfeld. Ritter berechnet diese Zahl auf 25.

Aber auch innerhalb derselben klimatischen Zone finden wir bei aufmerksamer Betrachtung in den Bedingungen der Wirtschaft immer noch erhebliche Unterschiede. So ist z. B. in der mäßigen Zone der Unterschied in der Dauer der Jahreszeiten immer noch so hoch, daß er einen sehr bedeutenden Einfluß auf die Landwirtschaft ausübt. Die Dauer der landwirtschaftlichen Arbeiten schwankt allein in Europa zwischen 4 und 11 Monaten (in Rußland dauern sie im Durchschnitt 4, in Ostpreußen 5, in Mitteldeutschland 7, in Südeuropa 11 Monate).

1) F. Ratzel, Anthropogeographie. 2. Aufl. Stuttgart 1899. Bd. I. S. 536.

Aber selbst im europäischen Rußland weist die Dauer der landwirtschaftlichen Arbeiten infolge der verschiedenen Länge des Winters erhebliche Abweichungen auf. Im Gouvernement Moskau finden z. B. die Feldarbeiten während einer um zwei Monate kürzeren Zeit als im Gouvernement Stavropol statt. Einige Pflanzenarten gedeihen nur bis zu einem bestimmten Breitengrade, z. B. in Rußland der Roggen und Hafer nur bis zum 66° nördl. Br., Weizen nur bis zum 63°, die Zuckerrübe bis zum 43/51°, Mais bis zum 53° usw. So sehen wir, daß die klimatischen Verhältnisse einen bedeutenden Einfluß auf den Charakter der landwirtschaftlichen Kultur in allen Ländern ausüben. Die Dauer des Winters bestimmt ferner die Zeit, in der die Flüsse zugefroren sind, d. h. die Dauer der toten Saison für die Flußschiffahrt. Rußland bietet in dieser Beziehung im Vergleich zu den westeuropäischen Staaten ungünstige Bedingungen dar. So friert Rußlands Hauptstrom, die Wolga, auf 150 Tage zu. Demgegenüber ist die Schiffahrt auf dem Rhein infolge der Eisverhältnisse im Durchschnitt nur 26 Tage lang unterbunden. Im nordöstlichen Teile des Gouvernements Archangelsk hält sich das Eis auf den Flüssen sogar 200 Tage.

Die zweite klimatische Bedingung, die Feuchtigkeit, ist je nach der geographischen Lage des Landes ebenfalls sehr verschieden. Dem Feuchtigkeitsgrade nach unterscheidet man die niederschlagsarmen Gebiete (die jährlich nur bis 250 mm Regen haben), die mittleren Gebiete (mit 250—1000 mm) und die niederschlagsreichen (mit über 1000 mm). Die mittleren Zonen sind besonders günstig für die wirtschaftliche Kultur. Zu ihnen gehört: Zentral- und Westeuropa, Ostchina und die Osthälfte der Vereinigten Staaten. Das niederschlagsarme Gebiet umfaßt eine viel größere Fläche als die beiden anderen Teile. Dazu gehören: Zentral- und Südafrika, Westamerika, Osteuropa (Rußland), ein großer Teil Asiens und Australiens.¹⁾

Natürlich äußert sich auch der Einfluß dieser Bedingungen am bedeutendsten in der Landwirtschaft. Dies zeigt sich z. B. im Ernteertrag selbst auf einem geographisch verhältnismäßig kleinen Gebiet. So wurde in dem relativ trockenen Klima aufweisenden Teile des Gouvernements Tula durch Vergleich der Regenjahre mit trockenen gefunden, daß in Regenjahren im Durchschnitt die Ernte 106 Pud pro Dessätine, in mittleren 81,6 Pud und in trockenen 67 Pud²⁾ betrug.

Von großer Bedeutung für die wirtschaftliche Tätigkeit ist auch die Oberflächengestaltung des Landes, die Verteilung von Gebirge und Ebene. Wie der Mensch über einen bestimmten Breitengrad hinaus nicht leben kann, so ist auch nicht jede Oberflächengestaltung eines Gebietes für die menschliche Existenz in gleichem Maße geeignet. An der Grenze der Schneelinie finden wir in den Gebirgsgegenden keine menschlichen Ansied-

1) Schmoller, a. a. O. S. 131. 2) 1 Pud = 16,38 kg; 1 Dessätine = 109 $\frac{1}{4}$ a.

lungen mehr. Andererseits erscheinen die Berge als Hindernis für die Aufrechterhaltung der Beziehungen der Menschen untereinander. Mit der Entwicklung der Kultur haben aber die Menschen diese Hindernisse zu überwinden gelernt.

Die Entwicklung der menschlichen Wirtschaft wird ferner durch die natürlichen Verkehrswege, die Flüsse und die Meere, entscheidend beeinflusst. Die Flüsse stellen das bequemste Verkehrsmittel dar. Daher auch das Bestreben des Menschen von jeher, sich an den Flußströmen anzusiedeln. Das historische Leben entwickelt sich innerhalb der großen Flußsysteme: Syrdarja und Amur-Darja in Mittelasien, Tigris und Euphrat in Mesopotamien und die Niltäler in Ägypten waren die Wiege der vier großen Kulturen des alten Orients.

Neben den Flüssen kommen als bedeutender Faktor der wirtschaftlichen Entwicklung die Seeverbindungen in Betracht. Die Gestaltung der Küste ist von größtem Einfluß auf das ganze Wirtschaftsleben. Seit der Zeit, da die Menschen gelernt haben, Meere zu durchqueren, befindet sich die Kulturentwicklung in enger Abhängigkeit von der Vervollkommnung des Seehandels, der die Möglichkeit eröffnet, Handels- und Kulturbeziehungen zwischen voneinander entfernt lebenden Völkern herzustellen. Schon im Altertum hatten die Länder mit geeigneten Küstenstrichen für die Schifffahrt auch eine entwickeltere Kultur, so z. B. Griechenland und Phönizien. In der Neuzeit weist die günstigsten Verhältnisse in dieser Beziehung Europa auf, und innerhalb Europas Großbritannien.

Es bleiben noch zwei wesentliche Faktoren zu erwähnen, und zwar der Gehalt der Erdrinde an Erzen und die Bodenbeschaffenheit. Die Mineralschätze waren stets von Bedeutung für die menschliche Wirtschaft. Jetzt aber, wo die gesamte Produktion auf Anwendung von Dampf und Elektrizität und Verwendung der aus Metall hergestellten Maschinen beruht, gewinnen die Vorräte an Steinkohle und Eisen eine ganz besondere Bedeutung. Am günstigsten liegen die Verhältnisse für die Industrie in solchen Ländern, wo die Vorräte an Steinkohle zusammen mit anderen Mineralien vorkommen, für deren Bearbeitung die Steinkohle unentbehrlich ist, z. B. mit Eisen. Dies ist von europäischen Staaten besonders der Fall in Großbritannien, aber auch in Deutschland, Frankreich und Belgien. Großbritannien, dessen Steinkohlenvorräte sich in der Nähe von Seehäfen befinden, was den Kohlenexport ins Ausland außerordentlich erleichtert, stand ursprünglich an der Spitze der Steinkohlenproduktion. In den letzten Jahren vor dem Ausbruche des Weltkrieges hat Deutschland Englands Produktion rasch eingeholt, während sie von den Vereinigten Staaten bereits weit überflügelt worden war. Im Jahre 1913 betrug die gesamte Weltproduktion an Steinkohle 1216,1 Mill. t (1924 ca. 1168,5 Mill. t). Hiervon entfielen auf England 292,2 Mill. t (1924 274,9 Mill. t), auf Deutschland 190,1 Mill. t

(1924 118,8 Mill. t) auf die Vereinigten Staaten aber 517,1 Mill. t (1924 505,9 Mill. t). Die gesamte Weltproduktion an Roheisen betrug 1913 77,8 Mill. t (1924 ca. 66,4 Mill. t). Hiervon entfielen auf England 10,43 Mill. t (1924 7,44 Mill. t), auf Deutschland 16,76 Mill. t (1924 7,19 Mill. t) und die Vereinigten Staaten 31,46 Mill. t (1924 39,81 Mill. t).

Was die Bodenbeschaffenheit anbetrifft, so hängt von ihr der Charakter und die Entwicklung der landwirtschaftlichen Kultur ab. In Rußland bestimmt z. B. die Verteilung des Humus-, des Lehmbodens und der anderen Bodenarten den Charakter der wirtschaftlichen Tätigkeit in den verschiedenen geographischen Zonen. Berücksichtigen wir das Klima, ebenso wie die geologischen Verhältnisse der Erdrinde, so finden wir, daß die der landwirtschaftlichen Kultur zugänglichen Gegenden auf der Erde außerordentlich ungleichmäßig verteilt sind. In Ägypten eignen sich für die Landwirtschaft nur $2\frac{1}{2}\%$ des Gesamtgebietes, in Japan nur 16% ; in Britischindien sind von 427 154 Quadratmeilen 190 842 unbebaubar. In Europa liegen die Verhältnisse günstiger: im Kanton Uri sind freilich nur 28, in Finnland 37, in Norwegen 47, in der Schweiz aber schon 69, in den meisten deutschen Ländern 80—90% der land- und forstwirtschaftlichen Kultur zugänglich¹⁾.

Schließlich ist auch die Pflanzen- und Tierwelt von großer Bedeutung für die Entwicklung des Wirtschaftslebens.

Von der Pflanzenwelt kommen hierbei besonders die Wälder in Betracht. Der übermäßige Waldreichtum bildete ein schweres Hemmnis für die ersten Schritte der Kultur, indem sie den Verkehr zwischen den Menschen erschwerten, das Klima in schädlicher Weise beeinflußten und die Sicherheit gefährdeten. In der Neuzeit ist mit dem Wachstum der Bevölkerung und Entwicklung der modernen Industrie eine raubartig betriebene Vernichtung der Wälder erfolgt, so daß eine zu rasche Verminderung der Waldbestände eingetreten ist und der Staat daher gezwungen war, sich des Waldschutzes anzunehmen.

Was die Tierwelt anbetrifft, so übt ihre Verteilung ebenfalls einen erheblichen Einfluß auf die Schicksale der Menschheit aus, insbesondere auf seine wirtschaftliche Tätigkeit. Der Kampf mit den wilden Tieren trug viel zur Entwicklung der Bewaffnung des Urmenschen bei, bestimmte den Charakter seiner Wohnung und begünstigte das Gemeinschaftsleben. „In dem raubtierreichen mittleren Zambesigebiet“, berichtet Ratzel, „gibt es besonders viele Pfahldörfer, die zum Schutz gegen Löwen und Leoparden und zum Verscheuchen der Elefanten aus den umgebenden Feldern errichtet sind. Der Nutzen des Feuers für die Verhinderung der nächtlichen Annäherung solcher Tiere könnte vielleicht früher eingesehen worden sein, als seine Verwertung zur Bereitung von Speisen. Das Emporkommen eines Häuptlings aus der Mitte einer Gesellschaft von gleichberechtigten Männern ist neben dem Kriege den organisierten Jagdzügen zuzuschreiben.“²⁾

1) Schmoller, a. a. O. S. 133.

2) Ratzel, a. a. O. Teil I. S. 521.

Eine noch größere Bedeutung hatte die Züchtung der Haustiere. Von der Verbreitung der Tierarten, welche der Mensch zur Unterstützung bei seiner wirtschaftlichen Tätigkeit verwenden konnte, hingen die weiteren Fortschritte der Kultur ab. Die relative Rückständigkeit der australischen Urbevölkerung erklärt sich aus der Armut der australischen Fauna. Das Leben der amerikanischen Stämme gestaltete sich ebenfalls im hohen Maße ungünstig infolge der Armut des Tierreiches. Ohne gehörntes Vieh, ohne Pferde, Schafe, Kamele zu besitzen, konnten die amerikanischen Eingeborenen das Stadium des Nomaden- und halb nomadisierenden Lebens nicht überschreiten, da es bei ihnen an den Bedingungen für die Schaffung des milchtragenden Viehes und der Ackerbestellung mit Hilfe der Haustiere fehlte ¹⁾

Der in der Natur vorhandene Vorrat an materiellen Gütern zieht somit der wirtschaftlichen Tätigkeit des Menschen Grenzen, ihre Richtung und ihren Umfang bestimmend. Der Grad der Ausnützung dieses Vorrates ist aber von den erwähnten variablen Faktoren abhängig: von der Größe der Bevölkerung, der Entwicklung der Wissenschaft und Technik und der Höhe der sozialen Kultur. Solange die Bevölkerung klein war, erschien der Reichtum an materiellen Gütern, der doch nicht unmittelbar, sondern nur mit Hilfe der Arbeit nutzbar gemacht werden konnte, als großes Hemmnis für die Entwicklung der wirtschaftlichen Tätigkeit. Sogar im gemäßigten Klima und auf verhältnismäßig hoher Stufe der technischen Entwicklung und der gesellschaftlichen Organisation (z. B. in den meisten europäischen Staaten bis zum Ende des 18. Jahrhunderts) bildete die sehr umfangreiche, aber wenig zugängliche Bodenfläche, die undurchdringbaren Wälder und Sümpfe — ein nur schwer überwindbares Hindernis für den Menschen. Daher erschien das Wachstum der Bevölkerung, welches das Netz der wirtschaftlichen Beziehungen auf dem gegebenen Gebiet allmählich verdichtete, als eine Wohltat, wurde als die Grundlage der nationalen Kraft und Wohlstandes betrachtet. Und erst als die Befriedigung der Bedürfnisse einer wachsenden Bevölkerung auf der gegebenen Stufe der wirtschaftlichen Kultur und bei gegebenen Bedingungen der sozialen Organisation Schwierigkeiten machte, nahm der Bevölkerungszuwachs einen ernsten und sogar drohenden Charakter an.

So lagen die Verhältnisse in England in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts und daher kommt in den wirtschaftspolitischen Schriften jener Zeit die Unruhe über die außerordentlich starke Vermehrung der Menschen immer mehr zum Durchbruch. Am schärfsten ist der Gedanke von Malthus ausgesprochen worden, mit dessen Namen man denn auch gewöhnlich das Bevölkerungsproblem verbindet. Die Besonderheiten im weiteren Schicksal dieser Frage wurden durch den historischen Zeitpunkt, in dem sie gestellt

1) Schmoller, a. a. O. S. 137.

wurde, bestimmt. Der Ausgang des 18. Jahrhunderts bot in England keine günstigen Bedingungen für die ruhige Gelehrtenarbeit, und so wurden denn die wirtschaftlichen Ideen nicht in wissenschaftlichen Traktaten, sondern in politischen Pamphleten behandelt. Ein solches Pamphlet war auch das „Essay on the principle of population“ (Abhandlung über das Bevölkerungsgesetz) von Malthus. Mit der Systematisierung der Einwände gegen die zu jener Zeit in einigen Schichten der englischen Gesellschaft populären „Systeme der Gleichheit“, insbesondere gegen das 1793 erschienene Buch von Godwin „Political Justice“ beschäftigt, stieß Malthus, wie es oft in der Geschichte der Wissenschaft geschieht, ziemlich unerwartet auf einen neuen Weg, der noch keine theoretische Beleuchtung erfahren hatte und daher der Forschung um so weitere Perspektiven eröffnete. In der ersten Auflage seiner Untersuchung (1798) hat Malthus gegen Godwin, der die Quelle alles menschlichen Elends in der schlechten gesellschaftlichen Organisation erblickte, den kraß ausgesprochenen Gedanken ins Feld geführt, daß die wahre Quelle dieses Elends in der Tendenz der Bevölkerung liege, sich rascher zu vermehren als die Nahrungsmittel. Da nach der Malthusschen Lehre die Bevölkerung die Tendenz hat, in geometrischer Reihe sich zu vermehren, die Nahrungsmittel im besten Falle nur in arithmetischer vermehrt werden könnten, so folgt daraus notwendigerweise, daß die Bevölkerung immer und überall die Tendenz hat, die Existenzmittel zu überholen. Als einziges Hindernis für die Verwirklichung dieser Tendenz erweisen sich Elend und Laster, welche die überflüssigen Mäuler vom Gastmahl des Lebens ausschließen.

Das Buch von Malthus hat die Position der herrschenden Kreise der englischen Gesellschaft außerordentlich gestärkt, indem es den Argumenten der Radikalen ein unerschütterliches „Naturgesetz“ entgegenstellte. Der Pamphletist von gestern hatte sich aber in einen wissenschaftlichen Forscher verwandelt. Als Malthus seine Abhandlung für die zweite (1803 erschienene) Auflage umarbeitete, hatte er das Interesse an den „Systemen der Gleichheit“ und insbesondere an der „Political Justice“ Godwins bereits verloren, und stellte sich nunmehr die Erforschung des Bevölkerungsgesetzes zur Hauptaufgabe. Die Polemik mit Godwin, die seine Freunde ihm rieten einfach fortzulassen, behielt er nur noch als Illustration zu den dargestellten allgemeinen Prinzipien bei. Diese Umwandlung in der Stimmung hat aber Malthus nicht zu größeren Änderungen in der theoretischen Begründung der Grundsätze seiner Untersuchung veranlaßt. Er hat nur einen neuen Punkt über die (zeitweilige oder ständige) „moralische Enthaltung“ (moral restraint) von der Ehe, d. h. über die Rationalisierung des Bevölkerungszuwachses, über die Unterordnung dieses Gebietes der Herrschaft dunkler Instinkte unter die „Motive der Vernunft“ hinzugefügt.

Die Formulierung des „Bevölkerungsgesetzes“ blieb unverändert. Malthus hatte gar nicht im Auge, daß infolge der Steigerung der Bevölkerungs-

dichte die Frage der Beschränktheit des auf einen Einwohner entfallenden Anteils an Grund und Boden früher oder später aktuell werden müßte, blieb vielmehr nur bei seinem Satze, daß der Mangel an Nahrung infolge des im Vergleich zur Vermehrung der Existenzmittel rascher vor sich gehenden Bevölkerungszuwachses stets auf dem Menschen lastet. Auch in den späteren Auflagen seiner „Untersuchung“ wiederholt Malthus diese Auffassung, ohne den Zusammenhang seines „Bevölkerungsgesetzes“ mit einem anderen ebenfalls zu dieser Zeit aufgestellten Prinzipie, an dessen Ausarbeitung als einem Spezialproblem sich auch er lebhaft beteiligte, zu verstehen oder verstehen zu wollen — wir meinen das sogenannte „Gesetz des abnehmenden Bodenertrages“. Dieses Gesetz wurde schon von Turgot exakt formuliert und zu Beginn des 19. Jahrhunderts (allem Anschein nach völlig selbständig) von englischen Autoren — zunächst von Edward West, dann von Malthus und Ricardo aufgestellt.

Auch dieses Problem war durch praktische Bedürfnisse der Zeit bedingt. Die englischen Autoren verblüffte die vom Standpunkte der althergebrachten Begriffe unerklärliche Tatsache der hohen Getreidepreise bei der in die Augen springenden Verbreitung und Vervollkommnung der landwirtschaftlichen Kultur. Daher hatte sich die Aufmerksamkeit der Forscher unwillkürlich auf die Untersuchung der Besonderheiten der landwirtschaftlichen Produktion selbst gerichtet, doch wurde auch diesmal die Charakteristik dieser Besonderheiten nur in sehr allgemeiner Form gehalten. Mit der Steigerung der Bevölkerungsdichte müsse der Mensch zur Bearbeitung immer schlechteren Bodens übergehen, was einen größeren Kapital- und Arbeitsaufwand erfordere. Verwende er aber auf ein und denselben Boden eine stets zunehmende Menge von Arbeit und Kapital, so müsse er sich mit einem verhältnismäßig geringeren Ertragszuwachs begnügen. Das ist der den Essays von West, Malthus und Ricardo zugrunde liegende Gedanke. In seiner Schrift „An Inquiry into the Nature and Progress of Rent“ usw. vergleicht Malthus den Boden von verschiedener Fruchtbarkeit mit den im Großbetriebe verwendeten Maschinen. In jedem Lande werden qualitativ verschiedene Maschinen benutzt, nicht nur gute, sondern auch weniger rationell arbeitende (d. h. solche, die bei größerem Arbeitsaufwand dieselbe Getreidemenge liefern). Die Vervollkommnung des landwirtschaftlichen Betriebes kann nur selten die Notwendigkeit des Überganges zur Bearbeitung eines schlechteren Bodens, d. h. die Verwendung schlechterer Maschinen verhindern. Daher sinke der Realpreis der Manufakturwaren, sowie die für die Produktion der gegebenen Warenmasse notwendige Menge an Arbeit und Kapital beständig, der zur Erhaltung des größeren Bodenertrages notwendige Arbeits- und Kapitalaufwand nehme aber in reichen und in entwickelten Ländern immer zu. Trotz der ständigen Vervollkommnung des landwirtschaftlichen Betriebes sei daher der Geldwert des Getreides bei sonst gleichen Bedingungen in den reichsten

Ländern am höchsten, aber ungeachtet dieser hohen Getreidepreise und der aus ihnen hervorgehenden hohen Arbeitspreise bleibe der in Geld ausgedrückte Wert der Manufakturwaren immer noch niedriger als in ärmeren Ländern.¹⁾

West und Malthus, ebenso wie Ricardo sind von der Allgemeingültigkeit dieses „Gesetzes“ fest überzeugt und ihre Überzeugung beeinflusste die späteren Autoren Mac Culloch und J. St. Mill. Mill betrachtet das „Gesetz des abnehmenden Bodenertrages“ als eine Stütze der Malthusschen Bevölkerungstheorie, denn dem üblichen Einwand, die überschüssigen „Mäuler“ würden auch entsprechend mehr Hände mit sich bringen, stand der Gegenstand entgegen: „die neuen Mäuler würden ebensoviel Nahrung erfordern wie die alten, die hinzugekommenen Arbeitshände aber nicht soviel erzeugen“. Mill, durch den dieses Gesetz als Hauptglied in das System der Volkswirtschaftslehre eingeführt worden ist, hat es mit wesentlichen Einschränkungen formuliert, wodurch er auch in dieser Frage zu einer für seine Auffassungen charakteristischen Mittelstellung zwischen der älteren und neueren Schule der englischen Nationalökonomie gelangte.

In der englischen volkswirtschaftlichen Literatur der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts (und ihr folgte die übrige europäische Literatur) erstarkte allmählich die Überzeugung, daß der Punkt, von dem an eine Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität entsprechend dem Neuaufwande an Arbeit und Kapital aufhöre, durch die Fortschritte der Wissenschaft und Technik und Änderungen der sozialen Verhältnisse immer weiter verschoben werde. Wenn wir, um mit Marshall²⁾ zu reden, den aufeinanderfolgenden Aufwand an Arbeit und Kapital in bestimmten Mengen betrachten, so wird früher oder später ein Zustand erreicht werden, wo alle weiteren Steigerungen des Aufwandes einen geringeren Ertrag ergeben werden als die vorangegangenen. Freilich gilt dies nur unter der Voraussetzung, daß inzwischen die Produktionstechnik keine Änderungen erfahren hat.

Auf diese Weise hat die einst so aktuelle Bevölkerungsfrage einen verhältnismäßig belanglosen Charakter angenommen und als Ergebnis des langen Streites blieb nur der eine Satz übrig, dessen Bedeutung keineswegs unterschätzt werden soll, daß nicht nur die Steigerung des nationalen Wohlstandes, sondern auch die einfache Erhaltung desselben auf dem einmal erreichten Niveau beim Anwachsen der Bevölkerung eine sehr schwere Aufgabe darstellt.

1) Eine ausführliche Geschichte des Problems der Bevölkerungsvermehrung und des „Gesetzes des abnehmenden Bodenertrages“ gibt E. d. C. a. n. n. a. n., A history of the theories of production and distribution in English political Economy from 1776 to 1848. 2th ed. London 1903. S. 163 ff. Vgl. auch E. s. s. l. e. n., Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages. Tübingen 1905.

2) A. M. a. r. s. h. a. l. l., Principles of Economics, 4th ed. 1898. S. 227—231. Deutsche Ausgabe, S. 188 ff.

Mit anderen Worten: schon die Steigerung der Bevölkerungsdichte an sich, unabhängig von den sozialen Verhältnissen, bringt immer schwierigere Lebensverhältnisse mit sich.¹⁾

Die hier sich bietenden Schwierigkeiten sind aber nicht unüberwindbar. Die Fortschritte des menschlichen Wissens und Könnens ermöglichen eine zunehmende Ausnutzung der Naturschätze. Die Grenzen der menschlichen Errungenschaften sind veränderlich. Der Mensch kann die Naturschätze verbrauchen, er kann aber auch neue Quellen auffinden. Je mehr sich das Wissen entwickelt, desto leichter werden die Naturschätze erschlossen. Für den jagdtreibenden Naturmenschen besteht der ganze Reichtum der von ihm bewohnten Gegend in den Herden der Wildtiere, deren Vernichtung den an Naturschätzen reichsten Ort in eine Wüste verwandelt. Die modernen Kulturvölker können aber so mannigfaltige Güter aus der sie umgebenden Natur gewinnen, daß auf einer Fläche, auf der mit Mühe 10—20 Nomaden ihre Nahrung fänden, jetzt Tausende von Menschen existieren können.

Der Mensch kämpft gegen die Naturbedingungen, unter denen er lebt und arbeitet, indem er sie ändert und seinen Zwecken anpaßt. Gestützt auf die Erforschung der Naturerscheinungen, ersinnt der Mensch mit der Zeit immer vollkommenerer technische Methoden für seine Arbeit und befreit sich auf diese Weise von der drückenden Herrschaft der Natur. Je weiter die Wirtschafts- und Kulturentwicklung fortschritt, in einem um so höheren Grade wurde der Mensch zum Herren über die Natur, indem er in der von ihm erstrebten Richtung die Pflanzen- und Tierwelt beeinflußte und die für seine wirtschaftliche Tätigkeit durch die Naturbedingungen geschaffenen Hindernisse überwand.

Das Meer trennt die von ihm geschiedenen Weltteile jetzt nicht mehr in abgesonderte Welten ab. Der große transatlantische Kontinent, vor 500 Jahren den Bewohnern der alten Welt noch völlig unbekannt, ist jetzt mit ihr durch so bequeme Wege verbunden, wie man sie ehemals auf dem Festlande nicht kannte. Mit der Entwicklung des großen Dampfschiffverkehrs ist die Durchquerung des Ozeans weniger gefährlich geworden, vollzieht sich regelmäßiger und rascher als im Mittelalter der Verkehr zwischen Staaten innerhalb des europäischen Kontinents. Jedenfalls ist die Überfahrt über den stürmischen Ärmelkanal heutzutage weniger gefährlich als die über einen stillen russischen Fluß auf der noch jetzt anzutreffenden Urfähre.

Auch die durch Gebirgsketten bedingten Hindernisse, die noch vor kurzem als außerordentlich schwierig, zuweilen sogar als für den Verkehr unüber-

1) Die Frage der Armut bestimmter Gruppen oder Schichten der Bevölkerung, die Malthus mit dem von ihm aufgestellten Prinzip so eng verknüpfte, wird jetzt von den meisten Volkswirten als selbständiges Problem, in Abhängigkeit von den sozialen Besitzverhältnissen (Vermögensungleichheit) und der Verteilung betrachtet.

windbar angesehen wurden, sind in der Gegenwart fast völlig beseitigt. Wer durch Europa reist, z. B. durch die Schweiz, kann sich in anschaulichster Weise überzeugen, wie weit die natürlichen Hindernisse bereits überwunden sind. In wenigen Minuten werden Menschen und Warenmengen von einem Bergabhang auf den anderen befördert, während dies früher mit außerordentlichen Anstrengungen und Opfern verbunden war. Freilich sind diese Erfolge nicht ohne größten Arbeits- und Kräfteaufwand erreicht worden. So haben z. B. bei der Errichtung des Tunnels von Mont Cenis die Bohrarbeiten allein 9 Jahre erfordert und bei einer Länge von 13 km 75 Mill. Fr., die Erbauung des St. Gotthards Tunnels (Länge 15 km) 200 Mill. Fr. gekostet. Unendliche Mühe und Kosten hat der Durchstich von Landengen gekostet. So ist z. B. der Suezkanal, der 161 km lang ist, von 1859—1869 gebaut worden und hat 457 Mill. Fr. gekostet. Durch diesen Kanal ist aber die Reisezeit von Europa nach Asien außerordentlich verkürzt worden. So ist der Weg von Hamburg und London nach Ostasien, der früher um das Kap der guten Hoffnung führte, um 43—44⁰/₀, der von Triest um 63⁰/₀ gekürzt worden. Der Panamakanal, der, 1881 begonnen, nach einer wechselvollen Geschichte im Jahre 1914 vollendet worden ist, hat eine Länge von 81,3 km. Die Opfer an Menschenleben und die Kosten, die der Kanalbau erforderte, sind ungeheuer. Während des ersten Bauabschnittes unter französischer Leitung sind mehr als 20000 Arbeiter dem gelben Fieber erlegen. Die Baukosten der beiden französischen Gesellschaften betragen rund 1500 Mill. Mark. Die Vereinigten Staaten, die den halbfertigen Bau von den Franzosen für 40 Mill. Dollar übernahmen, haben zur Fertigstellung des Kanals noch mehr als 2000 Mill. Mark aufwenden müssen. Was die Verkehrsbedeutung des Kanals betrifft, so ist der Seeweg von Hamburg nach San Francisco durch den Panamakanal um 5800 Seemeilen, der Seeweg von New-York nach Shanghai um 1500 Seemeilen, nach Yokohama um 3400 Meilen verkürzt worden. Der Hauptnutzen des Kanals ist in der Abkürzung des Seeweges von den Osthäfen der Vereinigten Staaten nach der Westküste Amerikas zu erblicken.

Nicht wenig Energie und Arbeit hat der Mensch auch auf die Trockenlegung von Sümpfen verwandt, um das Klima gesunder zu gestalten und die Flächen, die früher der landwirtschaftlichen Kultur unzugänglich waren, wirtschaftlich nutzbar zu machen. Als Beispiel der gewaltigen Opfer auf diesem Gebiete können die Trockenlegungen in Holland angeführt werden. So wurde hier z. B. der Haarlemmersee im Umfange von 18000 ha trocken gelegt, was eine Ausgabe von 11 Mill. fl. verursacht hat. Große Trockenlegungen sind in Rußland, das ausgedehnte Sumpfbiete umfaßt, seit den siebziger Jahren durchgeführt worden. So wurden z. B. von den Sümpfen im Gouvernement Pinsk mehr als 2¹/₂ Mill. Dessätinen, bei Durchschnittskosten von 1¹/₂ Rubel pro Dessätine, trocken gelegt. Endlich muß noch der Kampf gegen den Treibsand und seine Befestigung durch Anpflanzungen erwähnt werden. In

Frankreich stellen die auf den Dünen in der Gascogne angepflanzten Wälder einen Wert von 25 Mill. Fr. dar. Das in den Wäldern üppig wachsende Gras wird als Streu und Futter für das Vieh benutzt. Auch in Rußland sind größere Strecken in sandigen Gegenden befestigt worden.

In dem Bestreben, die Naturbedingungen zu ändern, ging der Mensch ursprünglich den Weg der instinktiven Anpassung, indem er seine Erfahrungen im Laufe der Zeit anhäufte. In neuerer Zeit vollzieht sich aber die Rationalisierung der wirtschaftlichen Tätigkeit, gestützt auf wissenschaftliche Erkenntnis und Technik. Die Wissenschaft ist immer mehr in den Dienst der Technik gestellt worden. Die bedeutendsten Forscher auf dem Gebiete der Naturwissenschaft sind zugleich auch durch die Anwendung ihrer theoretischen Errungenschaften in der gewerblichen Technik bekannt, so Lavoisier, Galvani, Liebig, Faraday, Helmholtz, Pasteur und andere. Aber auch die Praktiker unter den Erfindern ohne theoretische Vorbildung, wie z. B. Watt, Stephenson und andere, sind nicht durch Zufall auf ihre Erfindungen gestoßen, sondern gelangten hierzu auf dem Wege emsiger Untersuchung der wissenschaftlichen Grundlagen der Technik. In der Neuzeit wird aber die Entwicklung der Technik nicht von genialen Autodidakten erwartet, sondern auf die breite und gründliche Ausgestaltung der technischen Bildung gegründet. Deutschlands industrieller Fortschritt in den letzten Jahrzehnten ist in hohem Maße auf die mustergültige Organisation des technischen Unterrichts zurückzuführen.¹⁾

Es würde zu weit führen, bei der Charakteristik der technischen Entwicklung der neuesten Zeit auch nur bei den Hauptgebieten der Industrie zu verweilen. Hier sollen nur einige besonders charakteristische Beispiele angeführt werden. Das 19. Jahrhundert wird mit Recht als das „Jahrhundert des Dampfes“ bezeichnet, weil der Dampfbetrieb und seine Vervollkommnung in der modernen Industrie und in den Verkehrsmitteln eine große Umwälzung hervorgerufen hat. Die Kraft des Wassers und des Windes, die der Mensch bei primitiveren Formen des wirtschaftlichen Lebens benutzte, erwies sich seit dem Aufkommen des kapitalistischen Großbetriebes als ungenügend.

Die Windmühle weist im Durchschnitt nur 77 Arbeitstage im Jahre auf. Die Windstille kann die Fortbewegung eines Segelschiffes lange aufhalten. Die Kraft des fallenden Wassers, welche das primitivste Mühlenrad betreibt, kann keine großen Dimensionen erreichen, da nur ein Teil der sich entwickelnden Energie (etwa 15—20%) von der Bewegung ausgenutzt wird. Auch ist sie an einen bestimmten Ort gebunden, der sich den sonstigen Bedingungen nach für die Errichtung von industriellen Unternehmungen als ungünstig erweisen kann. Daher hat sich seit der Entwicklung des Kohlenbergbaues der tech-

1) Interessant ist in dieser Beziehung das Urteil des französischen Nationalökonom George Blondel. Siehe dessen Monographie *L'essor industriel et commercial du peuple Allemand*. Paris 1897. S. 125—135.

nische Erfindungsgeist auf die Konstruktion eines wirksamen und transportablen Betriebsmittels gerichtet. Die berühmte Maschine von Watt wurde denn auch ursprünglich im Bergbau verwendet, wo schon früher weniger vollkommene Dampfmaschinen benutzt worden waren. Bald darauf fand sie auch in der stoffveredelnden Industrie (am frühesten in der Textilindustrie) Verwendung. Je weiter aber die kapitalistische Produktionsweise sich entwickelte, um so größer wurden die Maschinen. Bis zu den fünfziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts wurden in der Hauptsache kleine Dampfmaschinen von 2—30 Pferdekräften verwendet, Maschinen von 100 Ps. waren eine große Seltenheit und noch 1900 auf der Pariser Weltausstellung wurde eine Maschine von 1000 Pferdekräften als eine große Leistung bezeichnet. In den letzten Jahren sind dagegen in Deutschland Dampfturbinen von 70000 PS. und mehr gebaut worden. Diese Maschinen verbrauchen nur einen geringen Bruchteil der Kohlenmenge, die vor einigen Jahrzehnten zur Entwicklung derselben Kraft erforderlich war.¹⁾ Einen starken Anstoß erhielt die Entwicklung des Maschinenwesens durch die Anwendung der Elektrizität. Dank Vervollkommnung der Dynamomaschine wurde die Lieferung von Kraft zum Antrieb von Maschinen ermöglicht. Nachdem die Frage der Übertragung des elektrischen Stromes auf große Strecken gelöst war, ging man auch zum elektrischen Antrieb von Bahnen über. Zentralen versorgen jetzt von einer Stelle ganze Provinzen mit Kraft. Die große deutsche Zentrale Zschornowitz (Golpa) hat im Jahre 1922 eine Welthöchstleistung von 2407000 Kilowattstunden an einem Tage erreicht. Ursprünglich war die Elektrizitätserzeugung auf den Verbrauch von Kohle angewiesen. Die weiteren Fortschritte der Technik führten zur Elektrizitätserzeugung durch Ausnützung der Wasserkräfte, was die Errichtung industrieller Unternehmungen auch in kohlenarmen Gebieten förderte.²⁾

Die Verwendung von Maschinen und anderen hochentwickelten technischen Hilfsmitteln hat den allgemeinen Charakter der wirtschaftlichen Tätigkeit wesentlich geändert. Sie wird „seelenlos“, baut sich auf wissenschaftlicher Erkenntnis, auf abstrakter Analyse auf und entfernt sich immer mehr von dem von tiefem Geheimnis umgebenen, aber naiven technischen Verfahren der handwerksmäßigen Produktion, das als kostbare Tradition von Generation zu Generation in dem auserwählten Kreise von Meistern fortlebte. Nicht nur der Arbeitsprozeß selbst (Betriebs- und Arbeitsmaschine), sondern auch das Material nimmt jetzt eine besondere Form an, die früheren Wirtschaftsverfassungen wenig bekannt war. Wie Sombart mit Recht (wenn auch nicht ohne Übertreibung) hervorhebt, kommt im 19. Jahrhundert die Tendenz zur Befreiung von den Schranken des Organischen zum

1) E. Matschoss, Art. Maschinenindustrie im H. d. Staatsw. 4. Aufl. Bd. VI. S. 506.

2) A. Wirminghaus, Art. Elektrizitätsindustrie ebd. 3. Aufl. Bd. III, 1909.

Durchbruch. Die Natur wird durch die Kunst ersetzt, die lebendige Natur durch die tote, das Persönliche durch das Sachliche, die Qualität durch die Quantität. An Stelle des Holzes als Baumaterial für Häuser, Schiffe usw. tritt das Eisen auf, an Stelle pflanzlicher Farben die Anilinfarben, an Stelle organischer Düngemittel Mineraldünger usw. Auf diese Weise befreit sich der Produktionsprozeß von den früher durch Ort, Zeit und Kräfte des Menschen bedingten Beschränkungen, er erreicht größere Exaktheit und Geschwindigkeit, wird in unzählige einzelne Elemente zerlegt und ermöglicht andererseits Vereinigungen von Stoffen und Kräften, die früher nicht denkbar waren.¹⁾

In der modernen Technik spielt infolge des Überganges zur Massenproduktion das Prinzip der Standardisierung²⁾ eine große Rolle. Mit besonderem Erfolg ist es bei der Herstellung von Maschinen angewandt worden. Die einzelnen Teile der Maschinen, wie Schrauben, Zahnräder usw. werden normalisiert, d. h. in wenigen normalen Typen und Größen für alle Maschinen hergestellt. Dies führt dann natürlicherweise zur Massenerstellung bei wesentlicher Erleichterung der Zusammensetzung und der Reparatur der Maschinen. In einem späteren Stadium geht man zur Typisierung der Maschinen selbst über, d. h. zur Festsetzung bestimmter Maschinentypen, was ihrerseits eine Massenerstellung derselben nach sich zieht. Diese Methoden sind ursprünglich in Amerika mit der für dieses Land kennzeichnenden Großzügigkeit angewandt und dann auch von anderen Ländern, insbesondere von Deutschland, übernommen worden.³⁾

Der Weltkrieg mit seiner außerordentlichen Steigerung der technischen Ansprüche hat diese Entwicklung in ungewöhnlichem Maße gefördert. Bei der überstürzten Standardisierung der Endprodukte erwies sich nachher vieles als unzweckmäßig und mußte fallen gelassen werden. Die auf dem Gebiete der Standardisierung der Maschinen erzielten Erfolge stellen aber eine dauernde Errungenschaft dar. Im Unterschied von der allmählichen Entwicklung und der dauernden Verbesserung entsprechend den Erfahrungen der Praxis in normalen Zeiten mußte die Standardisierung während des Krieges in großer Eile und auf Grund ganz neuer Aufgaben durchgeführt werden. So ist in Amerika durch eine Gruppe hervorragender Ingenieure in außerordentlich kurzer Zeit der Plan einer raschen und relativ billigen Anfertigung von Flugzeugen ausgearbeitet und durchgeführt worden. Die

1) W. Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert. Berlin 1903. S. 153—171.

2) Hierüber wie überhaupt über die wirtschaftliche Bedeutung der modernen Technik vgl. die ausgezeichnete Monographie von Fr. v. Gottl-Ottlilienfeld, Wirtschaft und Technik im Grundriß der Sozialökonomik. II. Abt. Teil II. 2. Aufl. Tübingen 1923.

3) Vgl. A. Marshall, Industry and Trade, 3rd ed. London 1920. S. 227—228.

Apparate wurden zwar in verschiedenen Typen (achtzylindrig, zwölfzylindrig) hergestellt, für jede Type war aber die gleiche Normung der Bestandteile durchgeführt. Im Falle eines Bruches konnte man daher diese leicht ersetzen und ein Flugzeug aus unbeschädigt gebliebenen Bestandteilen alter Apparate neu zusammensetzen.

Die Fortschritte der modernen Technik, die so scharf und markant in der Industrie und im Verkehrswesen hervortreten, sind seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in nicht weniger bemerkenswerter Weise auch in der Landwirtschaft zur Geltung gekommen. Die Lehre Liebig's über die Mineraldüngung, die Hellriegel's über die Zuführung von Stickstoff durch Hülsenpflanzen haben eine Umwälzung in der modernen europäischen Landwirtschaft hervorgerufen. Freilich konnten hier infolge der Besonderheiten der landwirtschaftlichen Produktion, wo der Mensch viel mehr an die natürlichen Bedingungen gebunden ist als in der Industrie und im Verkehrswesen, die Ergebnisse dieser Entdeckungen eine so bedeutende Steigerung der Produktivität nicht herbeiführen. Immerhin hat aber die Verwendung von Mineraldünger, die rationelle Fruchtwechselwirtschaft und andere Verbesserungen (Auswahl der Saaten und ähnl.) die Ernte selbst im Vergleich zu den Erträgen des besten Bodens bei früherer Produktionsweise wesentlich gesteigert.

Wenn wir aber von den Vervollkommnungen der Produktion sprechen, dürfen wir nicht vergessen, daß der technische Fortschritt, der den Menschen gegenwärtig ermöglicht, mit größtem Erfolg gegen die Natur zu kämpfen, nicht nur von der Entwicklung des Wissens, sondern auch von den sozialen Verhältnissen unmittelbar abhängt. Diese haben sich aber in neuerer Zeit für den Kampf des Menschen mit den natürlichen Bedingungen günstiger gestaltet. Ganz anders lagen z. B. die Verhältnisse im Altertum. Denkmäler des Altertums wie die ägyptischen Pyramiden und Kanäle konnten nur infolge einer unglaublichen Verschwendung menschlicher Arbeit geschaffen werden. Bei der Verfügung über eine große Anzahl unfreier Arbeiter schien die Frage, wie die Arbeit am zweckmäßigsten einzurichten, überflüssig. Wer der schweren Last der Arbeit nicht gewachsen war, wurde mit Leichtigkeit durch einen neuen Arbeiter ersetzt. Die Arbeit und selbst das Leben des Menschen wurden unter der Herrschaft der Sklavenarbeit so niedrig geschätzt, daß die Erfindung zweckmäßigerer technischer Mittel aus Mangel an genügend starkem Antrieb einfach unterblieb. In technischer Beziehung war alles auf ungeheurer Vergeudung menschlicher Arbeitskraft aufgebaut. Daher schritt auch die wirtschaftliche Kultur, solange sie sich auf die Arbeit von Unfreien (ursprünglich Sklaven, dann Leibeigenen) stützte, nur sehr langsam fort. Der geringe Entwicklungsgrad der russischen Landwirtschaft erklärt sich ebenfalls nur dadurch, daß die Nachwirkungen der Leibeigenschaft noch nicht ganz überwunden sind. Lag es doch im Wesen des herrschaftlichen Gutsbetriebes, statt die Produktionsmittel zu vervollkommen oder zu intensi-

veren Formen des landwirtschaftlichen Betriebes überzugehen, die Arbeit der Leibeigenen stärker auszubeuten. Russische Gutsbesitzer sind vor der Bauernbefreiung nicht selten zugrunde gegangen, wenn sie den Versuch machten, ihre Wirtschaft in technischer Beziehung nach westeuropäischem Muster einzurichten. Sie ließen eben den gewaltigen Unterschied zwischen der Arbeitsverfassung in Rußland und in Westeuropa völlig außer acht. Nachdem aber an Stelle der Sklaverei und der Leibeigenschaft freie Arbeitsverfassungen getreten sind, entwickelt sich auch die Technik. Je höher der Arbeitslohn steigt, um so vorteilhafter erscheint es für den Kapitalisten, vollkommeneren technische Verfahren, vollkommeneren Produktionsmittel und Maschinen in der Produktion einzuführen. Der technische Fortschritt wird somit in hohem Maße durch soziale Verhältnisse bedingt. Die Steigerung der Macht des Menschen über die Natur hat m. a. W. eine Vervollkommnung der sozialen Ordnung zur Voraussetzung.

Die Betrachtung des Einflusses der Höhe der sozialen Kultur auf den technischen Fortschritt führt zu der allgemeineren nach der Bedeutung der sozialen Umwelt für die wirtschaftliche Tätigkeit.

Die soziale Umwelt, die gesellschaftlichen Verhältnisse nichtwirtschaftlichen Charakters sind für den Menschen nicht weniger wichtig als die von der Natur gegebenen Bedingungen. Die sozialen Bande und Bindungen können mehr oder weniger eng sein, sie sind aber stets vorhanden und beeinflussen das wirtschaftliche Leben in entscheidender Weise. In der neueren Zeit werden die sozialen Beziehungen immer verwickelter. Schon der eine Umstand, daß die Bevölkerung zunimmt, daß die Menschen sich genötigt sehen, auf einem engen Raume beisammen zu leben, drängt mit immer größerem Nachdruck die Entscheidung über den Ausgleich zwischen den wirtschaftlichen und den sozialen Verhältnissen und Institutionen auf. Daher hat denn auch die Nationalökonomie stets das Problem der sozialen Umwelt, in der die wirtschaftliche Tätigkeit sich abwickelt, in ihren Betrachtungskreis gezogen. Bereits in den bekannten Sätzen der Physiokraten und der klassischen Schule finden wir Hinweise auf die soziale Umwelt, in der Form einer Diskussion der Frage des Privateigentums und der rechtlichen Bedingungen der freien Konkurrenz (Freiheit des wirtschaftlichen Verkehrs). Allerdings haben beide Schulen sich diese Bedingungen, ohne sie ganz zu übersehen, viel zu einfach vorgestellt. Größere Aufmerksamkeit widmeten dieser Frage die späteren Richtungen der Nationalökonomie (in Deutschland besonders die historisch-ethische Schule und die des „Staatssozialismus“). Die soziale Atmosphäre umschlingt sehr eng alle wirtschaftlichen Beziehungen. Die Staatsordnung, sowie überhaupt die öffentlich-rechtlichen Institutionen, bilden sozusagen die Basis, auf der die verschiedenen sekundären Bildungen sich entwickeln: die politischen Parteien, die Gewerkschaften, Genossenschaften usw., die rechtlichen Bedingungen der Wirtschaft, die sogenannte

Verkehrsfreiheit (Freizügigkeit, freie Berufswahl, Rechtsinstitutionen, wie das Privateigentum, das Erbrecht usw.). Die Rechtsordnung ist ihrerseits durch die Entwicklung der ökonomischen Verhältnisse bedingt, wirkt aber auf diese zurück, indem sie für jede historische Epoche einen bestimmten Rahmen bildet, innerhalb dessen die besonders gearteten wirtschaftlichen Erscheinungen zur Auswirkung kommen.

Bei der Charakteristik der Hauptstufen der wirtschaftlichen Entwicklung hatten wir bereits Gelegenheit, die Bedeutung der Staatsverfassung zu erwähnen. Der Besitz der politischen Macht, die Möglichkeit, die Tätigkeit des Staatsmechanismus in der Richtung der eigenen Interessen zu lenken, räumt den herrschenden sozialen Klassen und Gruppen ein mächtiges Mittel im wirtschaftlichen Kampfe ein. Das wirtschaftliche Leben weist freilich auch solche Seiten auf, bei denen der Einfluß des Staates unmöglich einen erheblichen Grad erreichen kann. Kein Despot besitzt z. B. die Macht, das Verschwinden der besseren Münze aus dem Verkehre und die Preissteigerung bei Münzverschlechterung zu verhindern. Keine Macht vermag die mittelalterlichen Wirtschaftsverhältnisse heute wiederherzustellen. Aber trotzdem verbleiben dem Staate noch zahlreiche Machtmittel zur Beeinflussung des Wirtschaftslebens. Die Staatsverfassung ist daher auch vom wirtschaftlichen Standpunkt durchaus nicht irrelevant.

Der moderne Rechtsstaat, aufgebaut auf konstitutionellen Garantien und Parlament, bringt seinen Einfluß in der mannigfaltigsten Weise zur Geltung. Der Kampf der wirtschaftlichen Interessen nimmt eine scharf ausgeprägte Gestalt an. Viele althergebrachten und gepflegten Illusionen schwinden bei der Aufdeckung der wahren Triebfedern der politischen Tätigkeit. Der Kampf zwischen den einzelnen sozialen Gruppen mit entgegengesetzten wirtschaftlichen Interessen wird außerordentlich verschärft. Das Steuersystem, die Handelspolitik, die Monopolbildung in Industrie und Handel, die Arbeiterorganisationen und die Fabrikgesetzgebung, all das sind Erscheinungen, aus deren konkreter Gestaltung sich ergibt, welche sozialen Schichten die Staatsgewalt am meisten beeinflussen. Doch darf man dabei die allgemeine Bedeutung der Staatsverfassung nicht übersehen. Es ist z. B. eine stets wiederkehrende Erscheinung, daß der Ersatz der absolutistisch-bureaukratischen Ordnung durch freie Institutionen die soziale Atmosphäre sozusagen reinigt und klärt. Die Umwälzung nimmt den Unternehmern das drückende Gefühl der Gebundenheit und Unterordnung, weckt ihre persönliche Initiative und fördert die Unternehmungslust, bei den Fabrikarbeitern stärkt sie aber das Gefühl der eigenen Würde und gewöhnt sie, ihre Interessen konsequenter, energischer und in besonderer Form wahrzunehmen.

Auf dem Gebiete der rechtlichen Bedingungen der Wirtschaft haben sich in neuerer Zeit im realen Leben wie auch in den herrschenden Auffassungen bedeutende Wandlungen vollzogen. Das Recht des wirtschaftlichen Verkehrs

(Freizügigkeit, freie Berufswahl, Freiheit der Arbeit) gestaltet sich jetzt theoretisch wie praktisch viel komplizierter als zur Zeit der klassischen Schule. Insbesondere ist es der Problemkomplex der Freiheit der Arbeit, der dank der Entwicklung der Arbeitergesetzgebung eine völlige Umwälzung in den Auffassungen, die zu Beginn des 19. Jahrhunderts sich herausgebildet haben, hervorgerufen hat. Die Fabrikgesetzgebung z. B., die aus einzelnen Schutzmaßnahmen gegen die durch die Entwicklung des Kapitalismus entstandenen sozialen Schäden (zuerst Kinder-, dann Frauenarbeit) hervorgegangen ist, hat allmählich ganz neue Rechtsgebilde geschaffen. Ihrem Prinzip nach ist die Fabrikgesetzgebung nicht ein Akt der Wohltätigkeit, nicht die Hilfe einer wohlthätigen von oben über die schutzlosen Schichten der modernen Gesellschaft ausgebreiteten Hand (wie es selbst bedeutende Vorkämpfer derselben annahmen, z. B. Oastler, Graf Shaftesbury), sondern bildet, möchte man sagen, eine konstitutionelle Charta für die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit, eine unentbehrliche Basis, eine Garantie der gesellschaftlichen Kontrolle im Wirtschaftsleben. Daher hat auch die Fabrikgesetzgebung, die ursprünglich auf den Schutz der schwächeren Elemente der arbeitenden Masse beschränkt war, allmählich das Netz ihres Einflusses auch auf die stärkeren Elemente erweitert. Und damit zugleich hat sie den Boden für andere Formen des staatlichen Eingriffes in die wirtschaftlichen Verhältnisse vorbereitet, die Rechtsformen des modernen Lebens allmählich umgestaltend.

Große Wandlungen kann man in letzter Zeit auch bei der Behandlung des Eigentumsproblems beobachten, das bis heute noch als Gegenstand heftiger Kontroversen erscheint. Die Vertreter der klassischen Schule haben nicht den Versuch gemacht, den Eigentumsbegriff kritisch zu analysieren, weil ihrem theoretischen System die Bedingungen der neuen kapitalistischen Ordnung zugrunde lagen, bei der das Privateigentum als eines der Grundpfeiler erscheint. Ricardo hat sich augenscheinlich die Möglichkeit einer anderen sozialen Ordnung nicht vorgestellt und hatte daher keinen Grund, über die Entstehung, über die rechtliche, ethische, staatliche Begründung des Privateigentums nachzudenken. Die Nachfolger der klassischen Schule, die Vertreter der Manchesterschule, betrachteten das Privateigentum einfach als eine heilige Institution, als die unentbehrliche Grundlage einer jeden Kulturgesellschaft, und daher erscheint in ihren Augen jeder Gedanke einer Beschränkung, geschweige denn einer Beseitigung des Privateigentums, als größter Unsinn. Mit der Entwicklung und Verbreitung der kommunistischen und sozialistischen Lehren vermehrten sich die Angriffe auf das Privateigentum, die ihren schärfsten Ausdruck der Form — indes keineswegs dem Wesen der Sache nach — in dem bekannten Satze Proudhons: „la propriété c'est le vol“ gefunden haben. Diese Angriffe trugen ursprünglich (besonders in den sogenannten kommunistischen Systemen) einen ebenso absoluten Charakter, wie die Verteidigung des Privateigentums seitens der liberalen Schule. Wir

begegnen hier einer bei Kontroversen über verwickelte Fragen oft zu beobachtenden Erscheinung, wo dem einen Standpunkt nicht eine prinzipiell neue, auf tieferer Kenntnis der Sache beruhende Auffassung, sondern einfach ein entgegengesetzter Gemeinplatz gegenüber gestellt wird. Daher erscheinen die Versuche der Anhänger des sogenannten „wissenschaftlichen Sozialismus“ (Rodbertus, Marx, Engels), das Problem des Privateigentums vom Standpunkte der sozialökonomischen Bedeutung der verschiedenen Arten desselben zu betrachten als ein großer Fortschritt.¹⁾ Das Privateigentum an Produktionsmitteln wird seit jener Zeit vom Privateigentum an Konsumtionsgütern scharf getrennt. Das erstere wird als Grundvoraussetzung der modernen Wirtschaftsordnung und als Hauptquelle der ihr eigentümlichen Ungerechtigkeiten zur völligen Beseitigung verurteilt. Das Privateigentum an Konsumtionsgütern wird dagegen als unwesentlich erklärt, das ohne jemanden zu schädigen auch bei durchgreifendster Umwandlung der sozialökonomischen Verhältnisse erhalten werden kann. Aber auch das Privateigentum an Produktionsmitteln wird vom Standpunkte der nächsten Zukunft in eine Reihe weiterer Abstufungen geschieden. So ist zwar nach dem „Kommunistischen Manifest“ das Endziel, das gesamte Kapital der Bourgeoisie zu entreißen und alle Produktionsmittel in den Händen des Staates zu konzentrieren. Als die nächstliegende Aufgabe aber wird „für die fortgeschrittensten Länder“ nur die Expropriation des Eigentums an Grund und Boden gefordert, während die Übergabe des Industriekapitals in die Hände des Staates in der Form allmählich sich entwickelnder staatlicher Unternehmungen und der partiellen Expropriation des Privateigentums (durch Beseitigung des Erbrechtes und ähnl.) vorausgesetzt wird.

Diesen von den sozialistischen Schriftstellern eingeschlagenen Weg der scharfen Abgrenzung der verschiedenen Arten des Privateigentums vom

1) J. St. Mill nimmt in dieser Frage eine Mittelstellung zwischen dem ökonomischen Liberalismus und dem Sozialismus ein, indem er das Privateigentum an beweglichen Gütern und Erzeugnissen der Arbeit von dem an Grund und Boden streng unterscheidet. Für das erste hält er ein unbeschränktes Nutzungs- und Verfügungsrecht als unbedingt berechtigt, mit Ausnahme der Fälle, in denen der Gemeinschaft ausgesprochen Schaden droht. In bezug auf den Besitz an Grund und Boden erscheint ihm dagegen weitgehender Eingriff der Staatsgewalt bis zur völligen Enteignung zulässig und geboten. Den Grund und Boden, sagt Mill, hat kein Mensch geschaffen. Er stellt die Urerbschaft des gesamten Menschengeschlechtes dar. Gewisse soziale Gründe sprechen dafür, daß er im Privatbesitz bleibt. Wenn aber diese Gründe in Wegfall kommen, wird der Grundbesitz zu einer Ungerechtigkeit. Das Recht des Grundbesitzers ist daher eine Frage der allgemeinen Staatspolitik. Mill räumt ihm nur den Anspruch auf Entschädigung im Falle einer Enteignung ein. Die dargelegten Gesichtspunkte macht er indessen nur für den Großgrundbesitz geltend, in bezug auf den bäuerlichen Grundbesitz vertritt er einen ganz anderen Standpunkt, war er doch neben Sismondi der eifrigste Verfechter des Kleingrundbesitzes. J. St. Mill, Principles of political economy, Ausgabe von 1900. S. 165—166.

Standpunkte ihrer wirtschaftlichen Bedeutung hat bald darauf auch die akademische Wissenschaft betreten. Die historisch-ethische Schule (oder die Schule des „Staatssozialismus“), die auch in dieser Frage eine Mittelstellung zwischen der liberalen und der sozialistischen Richtung einnimmt, hat die von den Sozialisten hervorgehobenen methodologischen Prinzipien aufgegriffen und verstand es durch vertiefte wissenschaftliche Analyse dem alten Streit über das Eigentum eine neue Beleuchtung zu geben. Bis auf den heutigen Tag stellen die dem Eigentumsproblem gewidmeten Abschnitte in Wagners „Grundlegung“ (zweites und drittes Buch des II. Teiles) das Beste dar, was bis jetzt über dieses Problem geschrieben worden ist.

Wagner teilt die Theorien zur Begründung des Privateigentums in fünf Hauptgruppen ein: 1. die natürliche Theorie, die auf der Idee der Persönlichkeit, auf der Idee der Selbsttätigkeit, der Selbstbehauptung und der Selbsterweiterung beruht; 2. die natürlich-ökonomische Theorie, die aus der „wirtschaftlichen Natur“ des Menschen (ohne Privateigentum sei die Kapitalanhäufung undenkbar usw.) gefolgert wird; 3. die Okkupationstheorie; 4. die Arbeitstheorie (die Grundlage eines jeden Eigentums bilde die Arbeit des Eigentümers) und 5. die Legaltheorie (wonach das Eigentum aus Zweckmäßigkeitsgründen durch die Staatsgewalt geschaffen worden sei). Wagner hält alle diese Theorien für ungenügend an sich und gänzlich unbefriedigend vom volkswirtschaftlichen Standpunkte. Sie sind (ganz besonders gelte es von den Eigentumsdefinitionen der Rechtswissenschaft) stark beeinflusst vom römischen Recht, und daher sozialökonomisch unhaltbar.¹⁾

Die Eigentumsdefinition muß nach Wagner „die Eventualität von gesetzlichen Beschränkungen der Verfügungsbefugnisse der Eigentümer und selbst von Verpflichtungen zu einem Tun, welche den letzteren hinsichtlich der Benutzung ihres Eigentums auferlegt werden können, mit in sich aufnehmen.“ Ferner müssen dabei die einzelnen Kategorien des Privat-

1) Die individualistischen Eigentumstheorien erweisen sich meist als unhaltbar, selbst wenn man sie von einem konsequent durchgeführten individualistischen Standpunkte betrachtet. Die natürliche Eigentumstheorie z. B., deren Grundlagen von keinem geringeren als Fichte herrühren (im „Naturrecht“ und „Geschlossenen Handelsstaat“), verquickt in völlig irriger Weise die Idee der Persönlichkeit als dem höchsten Werte mit der des ausschließlich persönlichen Besitzes an materiellen Gütern. Wohl sind diese auch zur Verwirklichung der höchsten Lebensziele als Mittel unentbehrlich, hieraus ergibt sich jedoch noch keineswegs die Notwendigkeit eines ausschließlichen Individualbesitzes. Das exklusive Privateigentum braucht gar nicht zur Steigerung des ethischen Wertes der Persönlichkeit beizutragen, sondern kann im Gegenteil zu seiner Herabsetzung führen, indem es die höheren Gefühle, die göttlichen Funken, die in der Seele eines jeden Menschen sich regen, erstickt. Daher erscheint es als ganz inkonsequent, das Privateigentum als etwas Absolutes, dem höheren Wesen der menschlichen Persönlichkeit durchaus Entsprechendes zu betrachten. Das Recht auf Eigentum kann an sich nie „heilig“ sein, dies zu behaupten, hieße einfach die Idee des Heiligen profanieren.

eigentums, insbesondere dasjenige an sachlichen Produktionsmitteln, Grundstücken und Kapitalien unterschieden und die historischen und örtlich-relativen Besonderheiten mit in Betracht gezogen werden.

Ausgehend von diesem Gedankengange, definiert Wagner das Privateigentum als „die höchste vom Recht (Gesetz) zugelassene Form rechtlicher Herrschaft einer Person über äußere Güter.“¹⁾

Er bleibt aber bei dieser allgemeinen Definition nicht stehen, sondern betrachtet ausführlicher die einzelnen Arten des Privateigentums vom Standpunkte ihrer ökonomischen Bedeutung unter verschiedenen historischen und örtlichen Bedingungen. Diese Analyse bringt Wagner zu der sehr wichtigen Folgerung, daß auch bei der herrschenden sozialen Ordnung eine Beschränkung der Rechtsbefugnisse des Eigentümers, die zwangsmäßige Enteignung und sogar völlige Beseitigung des Privateigentums an gewissen Gütern, durchaus möglich und häufig sogar notwendig sei. Da aber einer jeden Art des Privateigentums bei verschiedenen Wirtschaftsverhältnissen eine verschiedene Bedeutung zukomme, so gebe es keine allgemeine Lösung der Frage. So sei z. B. das Privateigentum an städtischem Grundbesitz für die wirtschaftlichen Verhältnisse des Landes von ganz anderer Bedeutung als der ländliche Grundbesitz. Das außerordentlich starke Wachstum der städtischen Bodenrente und ihre Folgen, die durch nichts zu rechtfertigende maßlose Bereicherung der städtischen Grundbesitzer, die Spekulation mit städtischen Grundstücken und der gleichzeitige Mangel und die Verteuerung derselben — das „Wohnungselend“ — veranlassen Ad. Wagner Konsequenzen zu ziehen, die von seiner Auffassung des Privateigentums im allgemeinen und vieler seiner Arten sehr erheblich abweichen. Sonst konservativ veranlagt, Anhänger des Privateigentums an ländlichem Grundbesitz und sogar Verteidiger von Großgrundbesitzerinteressen, tritt Wagner für die Beseitigung des städtischen Privatgrundbesitzes in der modernen Volkswirtschaft ein.²⁾

An der Hand dieses Beispiels sehen wir, wie weit sich die moderne Behandlung des Problems des Privateigentums von der primitiven Auffassung zur Zeit der Manchesterschule entfernt hat. Auch in bezug auf andere soziale Erscheinungen hat das Leben zu einer Wandlung der alten Vorstellungen und Auffassungen geführt. Die Nationalökonomien der liberalen Ära hatten es leicht, über die Vielgestaltigkeit des gesellschaftlichen Lebens sich hinwegzusetzen und sich ihrer Lieblingsidee von dem durch nichts gehemmten Spiele der Privatinteressen hinzugeben, denn sie lebten und wirkten zu einer Zeit, als die alten sozialen Bande zwar im Schwinden begriffen waren, die neuen sozialen Gebilde sich aber erst als kaum bemerkbare Ansätze andeu-

1) Ad. Wagner, Grundlegung der politischen Ökonomie. Teil II. Leipzig 1894. S. 268 u. 271.

2) a. a. O. S. 407ff.

teten. Heute, wo wir von einem komplizierten Netz verschiedenster gesetzlicher Beschränkungen, von einem Netz genossenschaftlicher Organisationen, von Klassen und Parteigruppierungen usw. umgeben sind, fällt es auch dem noch so individualistisch gesinnten Nationalökonom schwer, sich gegenüber den auf ihn von allen Seiten einstürmenden Stimmen des Lebens, die ihn zu einer tieferen Erforschung der neuen Gebilde zwingen, taub zu verhalten.

DIE PRODUKTION.

VIERTES KAPITEL.

Die Grundelemente der Produktion. — Die wirtschaftliche Arbeit. — Intensität und Geschicklichkeit der Arbeit. — Die Kapazität der menschlichen Arbeitsenergie. — Größe und Zusammensetzung der Bevölkerung. — Morbidität. — Arbeitslosigkeit. — Qualitative Analyse des Arbeitsprozesses. — Grenze der normalen Arbeitsleistung. — Die Formel von Jevons. — Die Mängel derselben. — Die Psychophysik der Arbeit. — Das ethische Moment in der Arbeit. — Historische Formen der Arbeit. — Die Arbeit des Urmenschen. — Sklaven- und Leibeigenenarbeit. — Die Arbeit des Bauern. — Die Arbeit des Lohnarbeiters im kapitalistischen Großbetriebe. — Einfluß der Arbeitsdauer und der Höhe des Arbeitslohnes. — Der Achtstundentag. — Einfluß der allgemeinen und technischen Bildung.

Nachdem wir in den Hauptzügen klargelegt haben, worin der Einfluß der Naturbedingungen und der sozialen Organisation auf die wirtschaftliche Tätigkeit besteht, wollen wir uns nunmehr der Charakteristik der mit dieser unmittelbar verbundenen sozialen Verhältnisse zuwenden und beginnen mit der ersten Stufe, mit der Produktion.

Produktion bedeutet die Schaffung von „Nützlichkeiten“, mögen diese in Sachgütern oder Dienstleistungen bestehen. In beiden Fällen setzt die Produktion voraus, daß der Mensch seine physischen und geistigen Kräfte betätigt, d. h. eine bestimmte Arbeit leistet. Diese leistet er aber in der Regel nicht unmittelbar, da seine Kräfte an sich für die Ausführung der gesetzten Aufgaben zu schwach sind. Schon auf den frühesten Stufen der wirtschaftlichen Entwicklung haben die Menschen sich bestimmter Werkzeuge bedient, welche die Kraft ihrer eigenen Organe erhöhten und ihre Arbeit erleichterten. Um eine neue Arbeit zu beginnen, bedarf der Mensch stets eines bestimmten Vorrates an Produktionsmitteln, also an bereits fertigen Arbeitsprodukten, welche die weitere Erzeugung erleichtern oder überhaupt erst ermöglichen. Solche vermittelnde wirtschaftliche Güter (Werkzeuge, Gebäude, Wegeanlagen usw.) werden mit dem technischen Ausdruck Kapital bezeichnet.

Die wirtschaftliche Arbeit besteht in der Aneignung der mit Hilfe des bereits vorhandenen Kapitals der Natur entnommenen Güter. Die Ver-

einigung von Kapital und Arbeit durch einen einheitlichen Willen zu einem bestimmten Zweck stellt ein wirtschaftliches Unternehmen dar.

Entsprechend dieser Struktur des Produktionsprozesses wollen wir auch unsere Darstellung einteilen, indem wir nacheinander die Arbeit, als Erscheinung des sozialen Lebens, die bei Verwendung des Kapitals entstehenden sozialen Verhältnisse und die Organisationsformen der wirtschaftlichen Unternehmungen betrachten.¹⁾

Die Arbeit stellt in der Wirtschaft des Menschen, ebenso wie in den übrigen Gebieten der menschlichen Tätigkeit einen zweckmäßigen Verbrauch physischer und psychischer Energie dar. Im Unterschiede zum Spiel wird die Arbeit dadurch gekennzeichnet, daß sie bloß als Mittel dient, nicht aber eine Quelle unmittelbarer Befriedigung bedeutet. Von den übrigen Formen der Arbeit unterscheidet sich die wirtschaftliche durch ihr besonderes Ziel — die Erzeugung der für die Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse notwendigen Sachgüter. Unter wirtschaftlicher Arbeit werden wir daher den zweckmäßigen Aufwand an menschlicher (physischer und psychischer) Energie verstehen, der zur Erzeugung der für die Bedürfnisbefriedigung notwendigen Güter dient. Betrachten wir den Aufwand an Arbeit in bezug auf das Ergebnis, so sehen wir, daß ihr Erfolg von zwei Bedingungen abhängt: 1. von der Intensität der Arbeit und 2. von der Geschicklichkeit, mit der sie ausgeführt wird. Unter Arbeitsintensität verstehen wir das Verhältnis der Quantität der verwendeten Arbeit zu ihrer Zeitdauer. Wenn wir täglich auf den Arbeitsprozeß eine bestimmte Zeit verwenden, an einem Tage aber mit größerem Fleiß arbeiten als an dem anderen, und daher einen größeren Ertrag erzielen, so müssen wir den Mehrertrag in diesem Falle auf die größere Arbeitsintensität zurückführen. Die Menge der erzeugten Produkte kann aber auch von der größeren Geschicklichkeit des Arbeiters abhängen. Die zunehmende Erkenntnis der technischen Prozesse und die Steigerung der technischen Fertigkeiten beim Arbeiter entwickelt die Fähigkeit, aus jedem Aufwand an Arbeitsenergie den größten Nutzen zu schöpfen. Unter Geschicklichkeit ist somit das Verhältnis der in der Produktion verbrauchten Energie zu dem erzielten Erfolg zu verstehen.

Wie groß ist nun die Kapazität der menschlichen Arbeitsenergie auf der ganzen Erde? Eine einigermaßen genaue Antwort läßt sich auf diese Frage nicht geben. Es gibt aber einige Anhaltspunkte für eine, wenn auch nur grobe Schätzung. Daten über die Anzahl der Arbeitshände, die an der wirtschaftlichen Tätigkeit teilnehmen können, liefert uns die Bevölkerungsstatistik. Die Bevölkerung der Erde betrug zu Beginn des 20. Jahrhunderts über $1\frac{1}{2}$ Milliarden Menschen, deren größerer Teil (831 Millionen) auf Asien

1) Da eine allgemeine Charakteristik des Einflusses der Natur auf die menschliche Wirtschaft bereits im vorigen Kapitel gegeben worden ist, werden wir hier nicht mehr darauf zurückkommen.

entfiel, etwas mehr als $\frac{1}{4}$ Milliarde (435 Mill.) auf Europa, gegen $\frac{1}{5}$ Milliarde auf die übrigen Teile der Welt, auf Afrika, Amerika, Australien und die Polargebiete. Von den einzelnen europäischen Staaten wies die absolut größte Einwohnerzahl Rußland auf (125 Mill.), Deutschland (60 Mill.), Österreich-Ungarn (45 Mill.), England (42 Mill.), Frankreich (39 Mill.) und Italien (31 Mill.) folgten.¹⁾ Diese Daten geben natürlich noch keinen genügenden Aufschluß über die Zahl der am Wirtschaftsleben aktiv teilnehmenden Personen. Selbst wenn wir nur die potentielle Arbeitsenergie, d. h. die Anzahl der Personen, die ihren physischen Kräften nach wirtschaftlich tätig sein könnten, bestimmen wollten, müßten wir noch einen beträchtlichen Abzug vornehmen. Läßt man die mehr auf verschiedene Richtungen und Formen der Arbeitstätigkeit hinweisenden Unterschiede der beiden Geschlechter beiseite und betrachtet nur die Zusammensetzung der Bevölkerung dem Alter nach, so müßte man noch aus der gesamten Bevölkerungszahl gegen $\frac{1}{3}$ ausschließen, das auf das sogenannte „unproduktive“ Alter entfällt — Kinder bis zu 15 Jahren und Greise über 70 Jahre. Wollte man auch noch die Jugendlichen von 15 bis 20 Jahren und die Greise von 60—70 Jahren ausschließen, so würde es sich erweisen, daß dem physischen Zustande und den Bedürfnissen der normalen Erziehung nach an der wirtschaftlichen Tätigkeit nur noch weniger als die Hälfte der ganzen Bevölkerung teilnimmt. Der übrige Teil muß auf Kosten der wirtschaftlich aktiven Schichten erhalten werden. In Deutschland entfielen 1900 auf das Alter von 20—59 Jahren nur 48⁰/₁₀₀ der Gesamtbevölkerung.²⁾ Im modernen Wirtschaftsleben nehmen auch die übrigen Altersgruppen (Kinder, Greise) einen großen Anteil an der wirtschaftlichen Tätigkeit. Ferner wäre zur Berechnung der zu einer bestimmten Zeit vorhandenen potentiellen Arbeitsenergie noch die Ausschließung der infolge ihrer sozialen Stellung wirtschaftlich untätigen Gruppen notwendig.

Aber auch unter den regelmäßig wirtschaftlich Tätigen werden immer größere Bevölkerungsteile auf einige Zeit aus der aktiven Arbeitsarmee ausgestoßen. Abgesehen von solchen, die völlig arbeitsunfähig geworden oder als arbeitsunfähig bereits auf die Welt gekommen sind (z. B. die mit dauernden physischen Mängeln behaftete Personen, wie Blinde, Taubstumme, Idioten und Irrsinnige, die in den modernen europäischen Staaten im allgemeinen gegen $\frac{1}{2}$ ⁰/₁₀₀ der Gesamtbevölkerung ausmachen), müssen hier die vorübergehenden Erkrankungen erwähnt werden, die einen bestimmten Teil der Bevölkerung auf gewisse Zeit von der Teilnahme an der wirtschaftlichen Tätigkeit ausschließen. Die Krankheitsfälle erfahren nach einer bestimmten Altersgrenze eine erhebliche Steigerung. Greise im Alter von 60 und erst recht von 70 Jahren erkranken so oft, daß es für die Gesellschaft nur von geringem Vorteile sich erweist, sie zur wirtschaftlichen Arbeit heranzuziehen.

1) Hesse, Art. Bevölkerung. Wörterbuch der Volksw. Bd. I. 3. Aufl. S. 472.

2) Derselbe, Art. Altersgliederung, ebd. S. 85.

Wir sehen auf diese Weise, daß die Befreiung der Greise von der Arbeit durch Gewährung einer angemessenen Pension nicht nur durch Humanitätserwägungen hervorgerufen wird, sondern sich als praktische Notwendigkeit erweist. Analoge temporäre Verluste in den Reihen der Arbeitsarmee werden außer durch Krankheit einzelner Personen noch durch soziale Mißstände bedingt. In neuerer Zeit beobachten wir z. B. umfangreiche Arbeitseinstellungen infolge von Konflikten zwischen Arbeitgebern und Arbeitern (Streiks, Aussperrungen) und infolge von Arbeitslosigkeit. Streik und Aussperung werden wir weiter unten noch zu besprechen haben, jetzt wollen wir nur den durch Arbeitslosigkeit bedingten Arbeitsverlust betrachten.

Die Arbeitslosigkeit als konstante und drohende soziale Erscheinung tritt erst mit dem Kapitalismus auf. Zur Zeit der Sklavenarbeit und des Frondienstes ebenso wie der Zunftordnung fehlte es an Voraussetzungen für das Aufkommen einer Armee Arbeitsloser als einer wesentlichen Erscheinung der Wirtschaftsverfassung. Die Proletarier des alten Rom wurden vom Staate als eine privilegierte Klasse unterstützt; unter den wirtschaftlich Tätigen (den Sklaven) konnte es aber auf der Stufe der geschlossenen Hauswirtschaft nicht solche geben, deren Hände zur bestimmten Zeit unnötig wären. Einen überflüssigen Sklaven konnte man verkaufen und in Zukunft darauf achten, daß es unter Sklaven, wie unter dem Hausvieh, keinen überflüssigen Zuwachs geben soll. Dasselbe sehen wir auch zur Zeit der Grundherrschaft. Aber auch die städtische, auf dem Handwerk beruhende Wirtschaft stellte ebenfalls ein ziemlich geschlossenes System dar, wo Nachfrage und Angebot durch obligatorische Formen geregelt waren und es keinen Platz gab für überflüssige Arbeitskräfte. Die überschüssigen Elemente der Bevölkerung gingen vagabundieren und betteln, ließen sich für das Heer werben oder suchten eine andere mehr oder weniger abenteuerliche Beschäftigung. Die kapitalistische Wirtschaftsordnung mit der sie auszeichnenden Kompliziertheit und Unbeständigkeit der Produktions- und Tauschverhältnisse hat zum ersten Mal die Arbeitslosigkeit als symptomatische Erscheinung geschaffen. Die neueren statistischen Erhebungen haben aber ergeben, daß die höheren Schichten der Arbeiterbevölkerung (gelernte und organisierte Arbeiter) jetzt ein regelmäßigeres Einkommen haben als zur Zeit des Frühkapitalismus, sie verfügen auch über bedeutende Mittel zur Milderung des durch die Arbeitslosigkeit bedingten Elends. Umgekehrt sind die niedrigen Schichten der Arbeiterbevölkerung gegenwärtig oft arbeitslos, und die Dürftigkeit ihres Durchschnittslohnes gibt ihnen nicht die Möglichkeit, mit eigenen Mitteln gegen das Elend der Arbeitslosigkeit zu kämpfen.

Auch zeigt es sich, daß in den Großstädten die Arbeitslosigkeit größer ist als in den Mittel- und Kleinstädten, besonders aber als auf dem Lande.

Das sind die wichtigsten Momente, nach denen wir uns über die relative Kapazität der Arbeitskräfte eines Landes eine Vorstellung machen

können. Um sich aber eine erschöpfende und der Wirklichkeit näher stehende Rechenschaft über den Umfang und Charakter der Arbeitsenergie, die eine bestimmte Arbeitsmasse erzeugt, zu geben, müssen wir unsere Analyse vertiefen, müssen wir die qualitative Seite des Arbeitsprozesses näher in Betracht ziehen. Wir werden dann sehen, warum bei gleicher Anzahl von Arbeitern und bei ein und demselben potentiellen physischen und psychischen Kräften und Fähigkeiten die Ergebnisse der Arbeit verschieden sein können. Wir haben bereits erwähnt, daß der Arbeitsprozeß einen Verbrauch von physischer und psychischer Energie zur Verwirklichung eines Wirtschaftszweckes darstellt. Es entsteht nun die Frage, ob man nicht die Grenze der wirtschaftlich normalen Arbeitsleistung bestimmen kann.

Diese Frage zu beantworten, hat schon Jevons in seiner bekannten „Theorie der politischen Ökonomie“ versucht. Die politische Ökonomie beschäftigt sich nach Jevons mit der Arbeit als einer lästigen Anstrengung des menschlichen Organismus (the painful exertion). Freilich könne die Arbeit an sich angenehm sein, für das Problem der Arbeit sei es aber wichtig, den Arbeitsprozeß von dem Zeitpunkt an in den Forschungskreis zu ziehen, wo er zur Überwindung eines Widerstandes werde, wo er an sich aufhöre, dem Arbeiter eine Befriedigung zu verschaffen, wo der Arbeiter seine Last fühle und seine Einstellung wünsche. Indem Jevons von diesem Standpunkt aus den Prozeß der ununterbrochenen Arbeit betrachtet, findet er, daß in dem aufeinanderfolgenden Wechsel der vom Arbeiter bei der Arbeitsleistung wahrgenommenen Empfindungen eine bestimmte Gesetzmäßigkeit zum Ausdruck komme, die er dem wenig bekannten Nationalökonomem Jennings folgend als „the law of variation of labour“ bezeichnet. Bei Beginn der Arbeit empfinde der Arbeiter, solange er sich an dieselbe noch nicht angepaßt habe, ein Unlustgefühl, bald schwinde es aber und an seine Stelle trete ein Lustgefühl, welches während einiger Zeit im Anwachsen begriffen sei. Die durch die Fortsetzung der Arbeit bedingte Steigerung der Müdigkeit rufe aber im Arbeiter wieder ein Unlustgefühl hervor, welches bei übermäßiger Arbeitsdauer in ein ernstes Leiden übergehe. Es sei klar, daß, wenn den Arbeiter keine anderen Motive zur Arbeit veranlaßten als die unmittelbare Befriedigung durch den Arbeitsprozeß selbst, er sie gerade in dem Moment abbräche, in dem an Stelle des Lust- das Unlustgefühl treten würde. Da er aber die Arbeit nur zur Befriedigung eines von ihm für wertvoll gehaltenen Bedürfnisses ausführe, werde er außerdem auch den Grad der durch das Arbeitsprodukt gegebenen Befriedigung in Betracht ziehen. Daher werde er für die Arbeitseinstellung einen solchen Moment wählen, bei dem das Lustgefühl dem durch den Arbeitsprozeß ausgelösten Unlustgefühl das Gleichgewicht hält.¹⁾

1) W. S. Jevons, The Theory of Political Economy. London 1888. S. 168—74.

Die Formel von Jevons berücksichtigt nur einige Voraussetzungen der sozial-ökonomischen Analyse und zeichnet sich daher durch eine für die individual-psychologische Schule typische Einseitigkeit aus. In der sozialen Gemeinschaft wird die Grenze der Arbeitsanspannung nicht durch das Abwägen der (durch die Arbeit bedingten) Unlustgefühle und der (durch den Ertrag bedingten) Lustgefühle bestimmt, sondern durch den Vergleich des Arbeitsertrages mit der Bedürfnisbefriedigung der Gesellschaft als eines Ganzen. Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages zwingt z. B. bei wachsender Bevölkerung den Menschen, seinen Arbeitsaufwand dauernd zu steigern, um auf der erreichten Stufe der Kulturentwicklung verbleiben zu können. Die rationelle Ausnutzung der vorhandenen Arbeitskräfte besteht in der (wirtschaftlich) zweckmäßigsten Verwendung derselben. Es ist also eine solche Verbindung der Produktionsmittel mit der menschlichen Arbeitskraft anzustreben, bei der der Arbeitsaufwand bei größter Schonung der Gesundheit und Kräfte des Arbeiters als Quelle der Arbeit eine Höchstleistung ergibt. Die Technik des Arbeitsprozesses, d. h. die Art und Weise, wie der Arbeiter seine Arbeitskraft, seinen psycho-physischen Apparat ausnutzt, muß ebenfalls zweckmäßig gestaltet werden. Wichtige Aufschlüsse in dieser Hinsicht verdanken wir der physiologischen und psychophysischen Erforschung des Arbeitsprozesses.

Die Arbeitsleistung löst in zweifacher Form Wirkungen aus, die die Gesundheit und das Allgemeinbefinden des Arbeiters beeinträchtigen: nämlich Ermüdung und Erschöpfung.

Im Organismus des Arbeiters werden schädliche Stoffwechselprodukte abgelagert, die gewissermaßen zu einer Vergiftungserscheinung führen. Andererseits werden dem Organismus einige zur Aufrechterhaltung seines Gleichgewichts unentbehrliche Elemente entzogen. Die Arbeit muß daher durch ausreichende Ruhepausen und einen ausreichenden Schlaf unterbrochen werden, damit der Organismus von den infolge der Ermüdung entstandenen schädlichen Ablagerungen befreit wird, während gleichzeitig durch ausreichende Ernährung für die Wiederherstellung der Kräfte gesorgt werden muß. Die neuere psychophysische Forschung hebt ferner die große Bedeutung der äußeren Umstände der Arbeit hervor. Der Arbeiter muß in die Lage versetzt werden, seinen Arbeitsapparat am zweckmäßigsten auszunutzen und sich derjenigen Arbeit zu widmen, die ihm am meisten liegt. Mit anderen Worten, es muß eine zweckmäßige Verteilung der Arbeiter nach verschiedenen Spezialitäten entsprechend ihren Anlagen und Neigungen (Berufsauslese) und eine rationelle Organisation der Arbeit angestrebt werden. Letztere setzt voraus: Beschränkung des Arbeitstages (was praktisch auf die Verwirklichung des Achtstundentages hinausläuft), zweckmäßige Einschaltung von Ruhepausen, die einerseits die Wiederherstellung der Arbeitskraft, andererseits die Aufrechterhaltung einer bestimmten Arbeitsfreude

und Übung sichern. Die Untersuchungen von Kraepelin und anderen Forschern haben ergeben, daß neben der Ermüdung und Erschöpfung im Laufe des Arbeitsprozesses auch noch solche Faktoren zur Geltung kommen, die in entgegengesetzter Richtung wirken, wie: Übung, Gewöhnung an die Arbeit, der Willensimpuls u. a. Die Arbeitskurve als Resultante all dieser Faktoren verläuft daher, wie die allerdings noch im Anfangsstadium stehende Erforschung der Arbeitsbedingungen in der Textilindustrie gezeigt hat, in den einzelnen Monaten, Tagen und Stunden nicht gleichmäßig.

Die wissenschaftlichen Methoden der Arbeiterauslese auf Grund der Anlagen des Einzelnen sind noch wenig entwickelt. Manches ist aber in dieser Beziehung bereits erreicht, und es besteht die Hoffnung, daß mit der Zeit diese außerordentlich wichtige Seite der Arbeitsorganisation sich rationell ausgestalten lassen wird. Am wenigsten Vertrauen flößen die von Taylor und seinen Anhängern angewandten Methoden der Arbeiterauslese ein. Sie sind ausschließlich auf die Auslese von Arbeitern mit besonderer, nur selten anzutreffender Eignung für Spezialaufgaben gerichtet. Die auf diese Weise gewonnenen Normen übersteigen die Kraft eines Durchschnittsarbeiters ganz entschieden. Daß man auf einem ganz anderen Wege weiter kommt, zeigt der lehrreiche Versuch des belgischen Ingenieurs Fromont, der durch Umorganisation eine hohe Gesamtleistung erzielt hat, obwohl der alte Arbeiterstab erhalten geblieben ist.

Die auf Grund von Untersuchungen im physiologischen Laboratorium erhaltenen Ergebnisse werden in neuerer Zeit durch die Erforschung der konkreten Bedingungen der Arbeit in der Fabrik ergänzt.

In Anlehnung an Max Webers grundlegende Arbeit über die „Psychophysik der industriellen Arbeit“ und auf dessen Anregung hat Marie Bernays eingehende Untersuchungen des Arbeitsprozesses in verschiedenen Unternehmungen angestellt und in den Schriften des „Vereins für Sozialpolitik“ veröffentlicht. Aus der Nachkriegszeit verdienen von ähnlichen Arbeiten besondere Beachtung die des „Industrial Fatigue Board“, die im allgemeinen die Feststellungen von Kraepelin bestätigen. Die bisherigen Forschungsergebnisse lassen sich dahin zusammenfassen, daß die Arbeit als ein fortgesetzter Prozeß zu betrachten ist, der durch Ruhepausen, die ihrerseits auf die Arbeitsleistung zurückwirken, unterbrochen werden muß. Als psychophysische Norm der Arbeitszeit erscheint danach im allgemeinen ein nicht allzu langer Arbeitstag mit zweckmäßig eingefügten Pausen bei Einschaltung von Feiertagen und ausreichenden Ferien im Laufe des Jahres.¹⁾ Endlich muß erwähnt werden, daß auf die Leistungsfähigkeit des Arbeiters

1) Die Literatur über die Frage ist außerordentlich reichhaltig. Die Bibliographie über den Taylorismus allein, die Cannons zusammengestellt hat, umfaßt einen großen Band. Vgl. Mosso, Die Ermüdung, deutsch von Glinzer. Leipzig 1892. E. Kraepelin, Die Arbeitskurve, Philosophische Studien, Bd. XIX. 1902. „Psy-

die Interessiertheit an der Arbeit von erheblichem Einfluß ist und daß sie durch die Arbeiterauslese nach Beruf und Neigung, aber auch durch die Höhe und Art der Entlohnung gefördert wird.

Die psycho-physiologische Norm fällt nicht mit der wirtschaftlichen zusammen. Die wirtschaftliche Arbeit hat einen außerhalb derselben liegenden Zweck, und dieser muß erreicht werden. Jevons betrachtet als Ziel der wirtschaftlichen Arbeit diejenige Befriedigung der Bedürfnisse, die dem durch den Arbeitsprozeß bedingten Unlustgefühl äquivalent ist. Es besteht aber zwischen den durch die Arbeitsleistung hervorgerufenen Empfindungen und der Bedürfnisbefriedigung ein großer Unterschied, der die Verwendung eines allgemeinen Maßes nicht zuläßt. Daher erweist sich auch hier der Weg der objektiven Berechnung als der sicherere: die Arbeit muß sich ökonomisch rechtfertigen lassen, d. h. die einmal erreichte Produktionsbilanz aufrechterhalten. Als normale Arbeitsleistung muß daher eine solche bezeichnet werden, bei der die gegebene Lebenshaltung der Gesellschaft nicht sinkt. Gewiß gibt es unter den Bedürfnissen, zu deren Befriedigung die wirtschaftliche Tätigkeit dient, viel überflüssige, sogar schädliche, und daher wäre es richtiger zu sagen, daß als normale Arbeitsleistung eine solche zu betrachten ist, bei der die Befriedigung der vernünftigen gesellschaftlichen Bedürfnisse ohne Verlust für die Kräfte der Arbeiter erreicht wird. Da man aber im realen Leben mit den Abnormitäten der sozialen Ordnung (Besitzungleichheit), wie der menschlichen Bedürfnisse (Alkoholismus, Vergnügensucht usw.) zu rechnen hat, so kann man als Annäherung an die Norm der Arbeitsleistung die Befriedigung des erreichten Niveaus der Kultur-

chologische Arbeiten“, ein fünfbändiges Sammelwerk, hrsg. und eingeleitet von Kraepelin. Leipzig 1895ff. Max Weber, Zur Psychophysik der industriellen Arbeit, Archiv für Sozialwissenschaft, Bd. 27 u. 28. (Aufgenommen in M. Webers Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik. Tübingen 1924.) Marie Bernays, Auslese und Anpassung der Arbeiterschaft der geschlossenen Großindustrie, dargestellt an den Verhältnissen der Gladbacher Spinnerei und Weberei, Schriften des Ver. f. Sozialpolitik, Bd. 133. 1910. J. Goldmark, Fatigue and Efficiency, New York 1912. M. Bloomfield, The vocational Guidance. Boston 1911. J. Amar, Le moteur humain. Paris 1913. Derselbe, Organisation physiologique du Travail. Paris 1917. H. Münsterberg, Psychologie und Wirtschaftsleben. Leipzig 1912. Derselbe, Psychotechnik. 1914. F. Taylor, Shop Management. New York 1903. Derselbe, The Principles of scientific Management. New York 1913. (Deutsch von Rösler, Grundzüge der wissenschaftlichen Betriebsführung 1919.) F. B. Gilbreth, Motion Study. 1911. Deutsch unter dem Titel: Bewegungsstudien. Berlin 1920. Fritz Söllheim, Taylor-System für Deutschland. Berlin 1922. P. S. Florence, Economics of Fatigue and Unrest. London 1924. H. M. Vernon, Industrial Fatigue and Efficiency. London 1921. Industrial Fatigue Research Board. Reports (darunter von besonderem Interesse die Untersuchung über die englische Textilindustrie). — Karl Diehl, Arbeitsintensität und Achtstundentag. Jena 1923. Vgl. die Bibliographie im Artikel von Otto Lipmann, La durée du travail et la production in der „Revue internationale du travail“. 1924.

bedürfnisse und die Sicherung eines Einkommens betrachten, das dem Arbeiter eine menschenwürdige Lebenshaltung bei Schonung seiner Kräfte sichert.

Bei den Bedingungen der Technik in der Gegenwart und in absehbarer Zukunft wird (sofern das Wachstum der Bevölkerung anhält und das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages in Kraft bleibt) die wirtschaftlich normale Arbeitsleistung sehr nahe an die Grenzen der Leistungsfähigkeit des Arbeiters zu liegen kommen, d. h. die Arbeitszeit noch recht ausgedehnt bleiben müssen. Aber selbst bei konsequenter Durchführung des Achtstundentages würde die Arbeitsleistung von einem „Unlustgefühl“ begleitet werden, weil die Notwendigkeit bestehen bliebe, denselben Ertrag zu erzielen, die Intensität der Arbeit also gesteigert werden müßte. Abgesehen davon würde die Arbeit selbst unter diesen günstigen Bedingungen noch ein sehr wichtiges Moment voraussetzen, das Jevons völlig übersieht — das ethische Moment, denn jede Arbeit erfordert eine gewisse Disziplin, Selbstbeherrschung und Willenskraft. Diese ethischen Momente sind es auch, welche dem Arbeiter den schweren Lebensweg erleichtern und ihm ermöglichen, die Lebensfreude zu bewahren. Die wirtschaftliche Arbeit erfordert, wie jede ernste Zwecksetzung, sofern wir sie als Lebensaufgabe betrachten, eine Willensanstrengung, eine vom ethischen Bewußtsein diktierte Ausdauer und Selbstbeherrschung. Die Arbeit war aber stets und wird auch fernerhin eine ernste sittliche Schulung bedeuten, vorausgesetzt, daß sie nicht durch unsittliche Verhältnisse (wie Sklavenarbeit, aber auch gewisse Formen der Lohnarbeit u. dgl.) entstellt wird. Daher erscheint die Aufgabe, eine normale „Arbeitsverfassung“ zu schaffen, viel einfacher, zugleich aber auch viel erhabener, als es diejenigen annahmen, die zwar von den besten Absichten erfüllt, aber von einer einseitigen hedonistischen Weltanschauung beherrscht waren (z. B. Fourier). Man braucht gar nicht aus der Arbeit ein abwechselndes Spiel von Lustempfindungen zu machen oder das durch Arbeit bedingte Unlustgefühl mit dem Gefühle der Befriedigung an dem Arbeitsprodukte genau in Einklang zu bringen — man muß nur die Arbeit physisch normal gestalten und die ethische Seite derselben stets berücksichtigen. Den Arbeitsprozeß von überflüssigen, ihm als Hindernis im Wege stehenden Elementen zu befreien — mögen diese in übermäßiger Arbeitsdauer- und last, welche die physischen Kräfte des Arbeiters untergraben, eine apathische Stimmung bei ihm hervorrufen und die besten menschlichen Gefühle töten oder umgekehrt in der Systemlosigkeit der Arbeit, Mangel an Ausdauer und Vernachlässigung der Arbeitsdisziplin bestehen, — das ist die Aufgabe, die sich die Arbeitspolitik stellen müßte, um im Einklang mit den ewigen Postulaten der Sittlichkeit und den edelsten Bestrebungen bei allen Kulturvölkern zu bleiben.

Der sicherste Weg zur Aufdeckung der Bedingungen für die zweckmäßigste Verwendung der menschlichen Arbeit bietet die Betrachtung der

historischen Formen des Arbeitsprozesses. In diesen Formen kommen einige elementare Züge deutlich zum Ausdruck, die den Arbeitsprozeß überhaupt charakterisieren; andererseits bietet ihre Erforschung auch ein großes, selbständiges Interesse dar. In dem aufeinanderfolgenden Wechsel der verschiedenen Formen der wirtschaftlichen Arbeit eröffnet sich vor uns ihre geschichtliche Entwicklung, und wir lernen die Arbeit als ein kompliziertes Kulturprodukt kennen, das im Laufe der Jahrhunderte aus der allmählichen natürlichen Anpassung an die oft äußerst ungünstigen, die normale Entwicklung in verschiedenster Richtung hemmenden und entstellenden Verhältnisse hervorgeht.

Die erste bei der Erforschung der wirtschaftlichen Arbeit in einer solchen historischen Perspektive auftauchende Frage, was den Menschen zur systematischen Arbeitsleistung gezwungen hat, erscheint keineswegs so einfach, wie man es noch vor nicht allzu langer Zeit annahm.

Die Nationalökonomie hat zur Zeit der Vorherrschaft der liberalen Schule wenig über diese Frage nachgedacht. Stieß sie aber gelegentlich auf sie, so hatte sie eine sehr einfache Antwort bereit: der Mensch hat zur Arbeit gegriffen, weil ihn die dringendste Not dazu zwang. Der Urmensch, hieß es gewöhnlich, sei seinem Wesen nach arbeitsscheu und sorgenlos, unfähig irgendwelche Ziele systematisch zu verfolgen, und daher fänden wir die ersten Keime der wirtschaftlichen Arbeit erst zur Zeit der Sklaverei, die als eines der wichtigsten „Erziehungsmittel der Menschheit“ zu betrachten sei. Aber dieselben Autoren haben bei der Schilderung der Eigentümlichkeiten der Sklavenarbeit und überhaupt der unfreien Arbeit mit Recht auf die geringe Produktivität derselben hingewiesen. Es entstand auf diese Weise ein unerklärbarer Widerspruch, und die Frage nach der Entstehung der Arbeitsgewohnheit blieb in Dunkel gehüllt. Erst um die Jahrhundertwende ist dieses Problem, hauptsächlich dank der hervorragenden Untersuchung von Bücher über „Arbeit und Rhythmus“¹⁾ geklärt worden. Bücher hat es als zweifellos erwiesen, daß auch die Arbeit des Urmenschen einer ernsten Beachtung wert ist: sie enthält bereits Elemente, die durch die Annahme einer „angeborenen Trägheit“ des Menschen allein nicht erklärt werden können und die auch auf die späteren Formen der Arbeit viel Licht werfen.

Nach Bücher leisten die Naturvölker eine recht erhebliche Arbeit, und zwar eine bei der großen Unvollkommenheit ihrer technischen Hilfsmittel außerordentlich schwere und ermüdende Arbeit. Als Arbeitsmotiv kommt beim Naturmenschen vor allem die Befriedigung des schöpferischen Schönheitssinnes in Betracht. Der „Wilde“ empfindet bei der Erzeugung der zu dauerndem Gebrauche bestimmten Gegenstände die Freude des künst-

1) Zuerst veröffentlicht in den „Abhandlungen der Sächsischen Gesellschaft der Wissenschaft“. Bd. 17. 1897.

lerischen Schaffens, die Arbeitsmühe bereitet ihm Genuß. Die Gebrauchsgegenstände und Waffen werden mit außerordentlicher Sorgfalt angefertigt, wie Schätze aufbewahrt und bei vielen Völkern dem Verstorbenen mit ins Grab gegeben. Die Sammler ethnographischer Museumsstücke stoßen häufig auf eine unüberwindliche Abneigung der Wilden, selbst leicht ersetzbare Gegenstände des täglichen Gebrauches zu veräußern. Aber auch, abgesehen von diesen Gegenständen, deren Herstellung der Befriedigung des Schönheitssinnes dient, ist der Naturmensch gezwungen, viel Arbeit auch auf die Beschaffung der zum unmittelbaren Verbrauch bestimmten Produkte, z. B. von Nahrungsmitteln, zu verwenden. Als Mittel zur Anspornung der Arbeitsausdauer erscheint hierbei der Rhythmus. Die primitive Arbeit vollzieht sich durch die regelmäßige Wiederholung einfacher Muskelbewegungen; sie läßt daher einen bestimmten Rhythmus nicht nur zu, sondern erfordert ihn sogar. Infolge der rhythmischen Wiederholung der Bewegung wird aber die Arbeit automatisch und befreit auf diese Weise den Naturmenschen von der für ihn so lästigen fortgesetzten geistigen Anspannung. So erweist sich der Rhythmus als ein mächtiges Förderungsmittel der Arbeit, während die Verwendung einfacher Werkzeuge regelmäßige und gleichförmige Körperbewegungen ermöglicht. Die Hauptstütze der rhythmischen Gestaltung der Arbeit bildete aber der Arbeitsgesang, mit dem sie zu einem Ganzen verschmolz. Bücher führt in seinem Werke zahlreiche Beispiele von solchen Liedern aus dem Leben der verschiedensten Völker an. Als die Arbeitsmotive des Naturmenschen erscheinen somit der gesunde Instinkt der künstlerischen Schöpfungskraft und die aus dem Wesen des menschlichen Organismus hervorgehende Neigung zu rhythmischen Bewegungen. Eine neue Triebkraft kommt erst mit der Sklaverei auf, der äußere Zwang. Gewiß gab es schon früher einen äußeren Zwang zur Arbeit in Gestalt der dringenden Not: der Hunger war es, der stets die Sorge um die Nahrungsbeschaffung aufdrängte. Hier folgt aber auf das Bedürfnis die Befriedigung, während die Sklaverei die Bedürfnisbefriedigung von der Arbeit getrennt hat, indem sie die Arbeitsleistung für andere schuf. Die oben erwähnten Arbeitsmotive blieben jedoch auch während der Sklaverei bestehen und gestalteten so die unfreie Existenz erträglicher. Und wer kann sagen, was zur Ausbildung der Arbeitsgewohnheit mehr beigetragen hat, der Zwang oder diese Triebkräfte, welche die Arbeit erleichterten und die Stimmung anregten? Wie unwirksam der Zwang allein sich erweist, wird die weitere Darstellung der sozialen Bedingungen der Arbeitsintensität zeigen. Bemerken wollen wir hier nur noch, daß bei der Sklaven- und Hörigenwirtschaft beide Triebkräfte miteinander kombiniert erscheinen. Als der arbeitende Mensch wieder die Freiheit errungen hatte, hatten sich die Bedingungen der Produktionstechnik von Grund aus verändert. Die kapitalistische Wirtschaftsweise hat neue technische Arbeitsmethoden geschaffen, die den Rhythmus und den Arbeits-

gesang nicht mehr zulassen und der künstlerischen Schöpfungskraft nicht mehr bedürfen. Die wirtschaftliche Arbeit ist zu einer gesonderten Beschäftigung geworden, während dem Arbeiter zur Befriedigung des künstlerischen Bedürfnisses nur noch die freie Zeit übrig bleibt. Daher das immer leidenschaftlicher auftretende Bestreben des europäischen Arbeiters, den Arbeitstag zu kürzen, um die freie Zeit zur Wiederherstellung der verloren gegangenen Einheit des Lebens zu verwenden, aber nicht in den primitiven Formen, welche dem Naturmenschen allein zugänglich waren, sondern in einer der modernen Kultur entsprechenden Weise. Der psychologische Typus des Arbeiters unserer Zeit, die durch eine bis ins Äußerste getriebene Arbeitsteilung charakterisiert ist, hat eine wesentliche Umwandlung erfahren. Die Arbeit erfordert jetzt nicht mehr Hingebung und Liebe, nicht mehr eine bestimmte Gefühlseinstellung, sondern eine Willensanspannung.

Bei der Sklavenarbeit tritt uns der harte Zwang der sozialrechtlichen Ordnung entgegen. Ihr Einfluß auf die Produktivität der Arbeit kommt hauptsächlich in zweifacher Hinsicht zum Ausdruck: 1. im Verhältnis des Arbeiters zur Organisation des Arbeitsprozesses und zu seinen Leitern und 2. im Ertrag seiner Arbeit. In beiden Beziehungen beeinflussen die sozialrechtlichen Verhältnisse die Sklavenarbeit äußerst ungünstig, indem sie die Entfaltung der beim Sklaven vorhandenen gesunden Arbeitsmotive hemmen und sie entstellen. Die Sklaverei besteht ihrer rechtlichen Natur nach darin, daß der Arbeitsertrag, die Produktionsmittel und die arbeitende Person selbst das unbeschränkte Eigentum des Herrn bilden. Der Herr erblickte in dem Sklaven nur eine Art Mechanismus, der ihm ohne Aufwand eigener Arbeit die Lebensmöglichkeit sicherte und ihm fertige Produkte lieferte. Als das Grundbestreben des Herrn erscheint der Wunsch, dem Sklaven nur dürftige Mittel zur Erhaltung seines Lebens zu lassen, den ganzen Überschuß aber sich anzueignen. Wenn somit der Sklave stets unter denselben schweren Verhältnissen leben muß und eine Steigerung des Ertrages seiner Arbeit ausgeschlossen ist, so wird auch bei ihm kein innerer Antrieb zur Anspannung seiner Kräfte über das erlaubte Minimum zu erzielen sein. Als das einzige Arbeitsmotiv erscheint bei ihm die Furcht vor Strafe. Dies bedingte ein gewisses Paradoxon des Sklavenbetriebes: bei der völligen Verfügung über die Arbeitskraft und die Person des Sklaven, bei der Möglichkeit, die allerhärtesten Zwangsmaßregeln anzuwenden, blieb die Sklavenarbeit doch äußerst unproduktiv. Daher tritt mit der Entwicklung und Ausbildung der auf der Sklavenarbeit beruhenden Wirtschaftsverfassung ein Zeitpunkt ein, wo diese für den Herrn unvorteilhaft wird. Infolge der Bevölkerungszunahme und der eingetretenen Preissteigerung wachsen die Produktionskosten, und die Erhaltung eines Sklaven wird zu kostspielig für den Sklavenbesitzer. Dies führt zunächst zu dem Bestreben,

aus dem Sklaven die letzten Kräfte herauszupressen. Als es aber auch durch dieses Mittel nicht gelingt, die Intensität der Sklavenarbeit erheblich zu steigern, sieht sich der Sklavenbesitzer genötigt, die Arbeitsverfassung zu ändern. So ging im alten Rom die Sklaverei, wie schon Rodbertus nachgewiesen hat, in die freiere Form des Kolonates hauptsächlich infolge der Interessen der Sklavenhalter selbst über. Sie mußten einsehen, daß es bei dem landwirtschaftlichen Großbetriebe ganz unmöglich sei, in jedem Moment die Arbeit des Sklaven stets zu überwachen, und fanden es daher zweckmäßiger, ihm eine gewisse Freiheit und Selbständigkeit einzuräumen, sein Schicksal zu erleichtern, um auf diese Weise durch Wachrufen innerer Arbeitsmotive seine Leistungsfähigkeit zu heben. Noch unvorteilhafter wurde der Sklavenbetrieb in der Neuzeit, als eine freie Arbeitsverfassung mit ihm die Konkurrenz aufnahm. So kostete z. B. nach dem Zeugnis des britischen Konsuls in Pernambuco die Sklavenarbeit in einer Plantagenwirtschaft bei gleichem Ertrag der Zuckerproduktion viermal mehr als die Arbeit freier Lohnarbeiter. Beim Sklavenbetrieb kostete die Produktion des Zuckers 4251 Lstrl., bei der Verwendung freier Lohnarbeiter kam die Produktion derselben Menge Zuckers nur auf 1080 Lstrl. zu stehen.¹⁾

Bei der Hörigkeit bessert sich im Vergleich zur Sklaverei die Lage des Arbeiters sehr wesentlich. Der Hörige führt eine selbständige Wirtschaft auf dem ihm zugeteilten Land und leistet nur an bestimmten Tagen Frondienste. Bei ihm tritt daher ein dem Sklaven unbekanntes Arbeitsmotiv auf, das Bewußtsein, daß er einen Teil der Arbeit unmittelbar zur Befriedigung seiner eigenen Bedürfnisse ausführt, und die größere Freiheit in der Verfügung über seine Arbeitskraft. Dessenungeachtet bringt die Fronarbeit bei allem Unterschied von der Sklavenarbeit doch außerordentlich wenig Vorteile mit sich. Auch hier, besonders bei einigen Formen des Frondienstes, wo der Hörige dem Herrn nahe steht, wo er z. B. im Haushalt desselben beschäftigt ist, unterscheidet sich seine Lage wenig von der des Sklaven. Jedenfalls konnte der Hörige, der für den Herrn zu arbeiten hatte und von seiner Willkür stets abhängig war, nicht mit Eifer seine Arbeitspflichten erfüllen. Das ausschlaggebende Arbeitsmotiv blieb auch hier die Furcht vor Strafe. Die Organisation der Hörigenarbeit war im allgemeinen doch ebenso unrationell wie die der Sklavenarbeit. Nicht jeder Gutsherr hat die Lust und die Fähigkeit, einen komplizierten Betrieb zu leiten. Da er aber von Zeit zu Zeit auf das Gut kommt oder ständig dort lebt, so wird er dadurch ungewollt zum Organisator des Gutsbetriebes. Daher seine Abhängigkeit vom Verwalter, seine ungeschickten Verordnungen und Launen, was bei seinen weitgehenden Rechten und der Unkontrollierbarkeit ihrer Verwirklichung zu einer Quelle zahlreicher „Frondiensttragödien“ wurde. Es darf nicht unerwähnt bleiben, daß die Sklaverei

1) Th. Brassey, On Work and Wages. 4th ed. London. 1875. S. 263—264.

zur Zeit der Ausbreitung der christlichen Lehre bestand, welche in den Augen der Sklaven als Religion der Unterdrückten und Entwürdigten erschien. Im Christentum erblickte der Unfreie die Verurteilung seiner elenden Lage, die neue Lehre eröffnete ihm aber auch die Hoffnung, daß Gott ihm oder seinen Nachkommen eine gerechtere Existenz sichern würde. Die erzwungene Auslieferung der durch schwere Arbeit erzeugten Produkte in die Hände des Gutsherrn, der ein arbeits- und oft sittenloses Leben führte, mußte natürlicherweise das sittliche Empfinden des Sklaven verletzen und veranlaßte ihn, das Minimum des von ihm Geforderten zu leisten. Nach dem Zeugnis derjenigen, welche die Arbeit des russischen Leibeigenen mit der des freien englischen Arbeiters verglichen haben, ist denn auch in der Tat ein erstaunlicher Unterschied in der Produktivität beider Arbeiter zu verzeichnen. J. St. Mill führt in seinen „Grundsätzen der politischen Ökonomie“ eine ihm von englischen Reisenden mitgeteilte Tatsache an, daß zwei englische Lohnarbeiter bei gleicher Arbeitszeit gewöhnlich eine sechsmal so große Fläche abmähen wie zwei russische Leibeigene. Ähnliche Angaben finden wir auch bei Roscher.¹⁾

Die Leibeigenenarbeit erweist sich somit wirtschaftlich als wenig vorteilhaft, und wenn die allgemeine Entwicklung des Wirtschaftslebens größere Anforderungen an die Arbeitsleistung stellt als früher, tritt der Zeitpunkt ein, wo die Leibeigenschaft zum Anachronismus wird. In der Geschichte Rußlands hatten z. B. bei der Aufhebung der Leibeigenschaft der erweiterte Aufgabenkreis und die gesteigerten Ausgaben des Staates eine große Rolle gespielt. Wir wissen bereits, daß zur Verwirklichung aller Ziele der gesellschaftlichen Tätigkeit materielle Mittel unentbehrlich sind. Mit der Erweiterung der Aufgaben des Staates wird aber die Leibeigenschaft zu einem Hemmnis für das politische Leben des Landes, da die Wirtschaftsverfassung sich als nicht genügend produktiv erweist. Es ist daher verständlich, daß der Übergang von unfreien zu freien Arbeitsformen nicht nur eine große Wohltat für die Arbeiter bedeutet, sondern auch für das gegebene Volk, als Ganzes genommen, in wirtschaftlicher Beziehung von Vorteil und zuweilen nicht zu umgehen ist.

Aber auch bei der freien Arbeitsverfassung lassen sich verschiedene Stufen der Produktivität unterscheiden, und zwar nicht nur bei den einzelnen Arbeitsformen, sondern auch innerhalb eines jeden einzelnen Typus, je nach den Besonderheiten der Lage der Arbeiter.

Schon lange wird in der nationalökonomischen Literatur die Auffassung vertreten, daß die größte Arbeitsintensität beim Bauer anzutreffen sei, der sein eigenes Land mit eigenen Produktionsmitteln bearbeitet und das ganze Produkt seiner Arbeit für sich behält. Diese Auffassung hat besonders

1) Grundlagen der Nationalökonomie. Stuttgart 1880. 15. Aufl. S. 143—153.

seit Sismondi und J. St. Mill in der Nationalökonomie feste Wurzeln gefaßt. Sismondi stützt sich zum Beweis seiner Behauptung auf die sehr charakteristische Arbeitsweise der Bewohner der Schweizer Täler. Er führt das Zeugnis eines Reisenden an, den der Arbeitsfleiß der Schweizer Bauern in größtes Erstaunen versetzt hat. „Als ich um 5 Uhr morgens mein Fenster öffnete, um einen Blick auf den See und die weiten Alpen zu werfen,“ berichtet dieser, „sah ich bereits den Bauern auf dem Felde, und als ich lange nach Sonnenuntergang, etwa um 8 Uhr abends, von meinem abendlichen Spaziergange zurückkehrte, sah ich, wie er noch das Gras mähte oder die Weinreben stützte. Werfen Sie einen Blick auf das Feld, den Garten, den Zaun, überall werden Sie die Spuren einer außerordentlichen Sorgfalt finden, werden Sie, möchte man geradezu sagen, an jedem Baum, an jeder Blume, an jedem Grashalm dieselbe Wahrnehmung machen. Führt z. B. durch das Getreidefeld oder daneben ein Pfad, so wird dafür gesorgt, daß die Ähren sich nicht, wie in England, darüber neigen, so daß ein jeder Vorübergehende sie abreißen oder niedertreten könne, es wird vielmehr das Feld längs dem ganzen Pfad abgezäunt, es sind in einer Entfernung von drei Fuß voneinander Stöcke eingehauen und an diesen in einer Höhe von zwei oder drei Fuß von der Erde die Ähren befestigt. Betrachten Sie am Abend ein mit Kohl besätes Feld, so sehen Sie, daß ein jedes Gewächs begossen ist. In den Gemüsegärten, die um Zürich sehr groß sind, erblickt man an jeder Pflanze Spuren der sorgfältigsten Pflege. Sie sind mit mathematischer Genauigkeit gesät, Sie finden zwischen ihnen weder Unkraut, noch Steine.“

Betrachten wir aber die sozialen Verhältnisse, unter denen der bäuerliche Eigentümer arbeitet, ein wenig näher, so sehen wir, daß sie keineswegs immer eine ihrer Produktivität nach ideale Form der Arbeit begünstigen. Unter ungünstigen Umständen kann auch der Bauer gezwungen werden, nicht nur zur Befriedigung seiner eigenen Bedürfnisse, sondern auch für andere Personen oder Gesellschaftsklassen zu arbeiten. In Ländern, die sich durch große Staatsausgaben auszeichnen, die ein Steuersystem haben, bei dem der größere Teil der Steuern auf dem Bauern lastet, während der Umfang ihres Besitzes nur klein und die landwirtschaftliche Kultur nur wenig entwickelt ist, wird der Bauer gezwungen, einen großen Teil seines Arbeitserzeugnisses zur Befriedigung der gesellschaftlichen Bedürfnisse, der Bedürfnisse des Staates und der Gemeinde herzugeben. Zur Deckung seines eigenen Bedarfes muß er dann zur Pachtung von Grund und Boden, sowie zuweilen zur gewerblichen Tätigkeit übergehen. Es ist daher sehr charakteristisch, daß Sismondi, der die Lage des Kleingrundbesitzes so idealisiert, bei der Beschreibung Savoyens ein ganz anderes Bild entwirft. „Eine schlechte Regierung“, führt er da aus, „kann den Wohlstand vernichten und die Intelligenz schwächen, die sich bei der Herrschaft des Privateigentums entwickeln müßten. Die Steuern können den Landwirt um sein ganzes Einkommen bringen, der Übermut der Macht-

haber kann die Sicherheit der Bauern gefährden, die Unmöglichkeit, gegen einen mächtigen Nachbarn Schutz zu finden, lähmt die Energie, und so trägt der Bauer in dem prachtvollen Lande, nachdem es wieder der Verwaltung des Königs von Sardinien ausgeliefert worden ist, dasselbe Kleid des Elends wie auch der Tagelöhner.“

Die angeführten Erwägungen gelten aber nur in bezug auf die Landwirtschaft. Bei der gewerblichen Tätigkeit erweist sich dagegen die Arbeit des kleinen Unternehmers (des Handwerkers oder Heimarbeiters), der nicht die Möglichkeit hat, technische Mittel zu verwenden, die auch nur entfernt an die mächtige technische Organisation des Großbetriebes heranreichen, „in bedeutend geringerem Maße produktiv als die Arbeit des freien Fabriklohnarbeiters. Während der Kleingrundbesitzer infolge der Eigenart des landwirtschaftlichen Betriebes im Kampfe mit dem Großgrundbesitz noch bestehen kann, erscheint in der Industrie der Kleinbetrieb in vielen Fällen ganz unmöglich, in anderen kann er nur bei äußerst schwerer Arbeit und Hungerlöhnen aufrecht erhalten werden. In der Industrie wird daher die Arbeit des vom Großkapitalisten beschäftigten freien Lohnarbeiters zur herrschenden Arbeitsform. Wir können uns nicht vorstellen, daß Handwerker z. B. Lokomotiven, Schienen, Dampfer und ähnliche Erzeugnisse der modernen Industrie herstellen würden. Ebenso unmöglich ist gegenwärtig die Herstellung von Baumwollstoffen durch Handweber in eigener Werkstatt, obwohl früher eine solche Arbeitsweise sehr verbreitet war.

Die freie Arbeit weist im kapitalistischen Großbetriebe verschiedene Produktivitätsstufen auf, und zwar je nach der Gestaltung der sozialen Verhältnisse, unter denen sie ausgeführt wird, hauptsächlich aber je nach dem Milieu der Arbeit und der Höhe des Wohlstandes der arbeitenden Klassen der Bevölkerung. Für die Produktivität der Arbeit ist die Lage der Arbeiter, wie wir noch sehen werden, keineswegs bedeutungslos. Wenn wir im besonderen den Unterschied im Grade der Produktivität der Lohnarbeiter in verschiedenen europäischen Ländern oder zu verschiedenen Zeiten im Leben eines derselben betrachten, so stoßen wir stets auf folgende, die Produktivität wesentlich beeinflussende Faktoren: 1. auf die Arbeitsdauer, 2. die Höhe des Arbeitslohnes und 3. die Entwicklung der technischen und allgemeinen Bildung.

Wenden wir uns nun zunächst dem Einflusse der Lage der Lohnarbeiter auf die Arbeitsproduktivität zu. Dieses Problem ist erst seit den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts Gegenstand der Spezialforschung geworden, und zwar zuerst in England (Brassey), dann in Amerika (Schönhof), Deutschland (Brentano und v. Schulze-Gävernitz) und schließlich in Rußland (Tschuprow, Janshul und Karischew). Nun ist allerdings diese Frage in der früheren ökonomischen Literatur nicht ganz mit Stillschweigen übergangen worden. Schon bei A. d. Smith finden wir z. B. folgende bemerkenswerte Ausführungen: „Wie die reichliche Belohnung der Arbeit den gemeinen Mann zur Fortpflan-

zung ermuntert, so spornt sie auch zum Fleiße an. Der Arbeitslohn ist die Aufmunterung zum Fleiße, der, wie jede andere menschliche Eigenschaft, in dem Grade zunimmt, als er Aufmunterung erfährt. Reichliche Nahrung stärkt die Körperkraft des Arbeiters, und die wohlthuende Hoffnung, seine Lage zu verbessern und seine Tage vielleicht in Ruhe und Fülle enden zu können, reizt ihn, seine Kräfte aufs äußerste anzustrengen. Darum findet man da, wo der Arbeitslohn hoch ist, die Arbeiter immer tätiger, fleißiger und rüstiger als da, wo er niedrig ist: in England z. B. sind sie es mehr als in Schottland, in der Umgebung großer Städte mehr als an entlegenen Orten in der Provinz usw.“¹⁾

Adam Smith schrieb aber zu einer Zeit, als die Landwirtschaft, das Handwerk, die Hausindustrie und die Manufaktur zu den herrschenden Typen der Arbeitsverwendung gehörten. Seit dem Aufkommen des Maschinenbetriebes ist der Gedanke des günstigen Einflusses einer besseren Lage der Arbeiter auf die Arbeitsleistung zuerst von Robert Owen ausgesprochen worden. Im Jahre 1918 hat er einen „Aufruf an die britischen Fabrikanten“ veröffentlicht, worin er sie unter Berufung auf seine eigene, von Erfolg gekrönte Erfahrung von der günstigen Wirkung einer Kürzung der Arbeitszeit und Erhöhung des Arbeitslohnes zu überzeugen suchte.

Das betrachtete Problem ist aber erst im letzten Viertel des vorigen Jahrhunderts zum Gegenstand systematischer Untersuchungen gemacht worden und kann auch jetzt noch nicht als völlig durchforscht bezeichnet werden. Das erste Buch, in dem der Zusammenhang zwischen der Lage der Arbeiter und der Produktivität der Arbeit speziell untersucht wurde, war das 1870 erschienene, nicht ganz tendenzfreie Werk von Lord Brassey, in dem er die Erfahrungen seines Vaters, der sich vom einfachen Arbeiter zu einem der größten Eisenbahnbauunternehmer der Erde emporgearbeitet hatte, darstellte.²⁾ Brasseys Vater gelangte bei der Ausführung von Eisenbahnbauten in verschiedenen Staaten, bei näherer Untersuchung der Produktivität von Arbeitern verschiedener Nationalität, zu einigen, später auch von der theoretischen Forschung bestätigten Feststellungen. So fand er, daß ein englischer Arbeiter in 10 Stunden ebensoviel leistet, wie zwei russische im Laufe eines 16stündigen Arbeitstages. Diese Beobachtungen werden auch von der Geschichte der Arbeit in England selbst bestätigt, wo die Herabsetzung der Arbeitszeit eine Erhöhung der Produktivität der Arbeit zur Folge hatte. Nach Erlaß des Fabrikgesetzes über den 10stündigen Arbeitstag erwies es sich, daß diejenigen Industriezweige, auf die sich die Geltung dieses Gesetzes erstreckte, einen steten Fortschritt zeigten. So ist z. B. in der Baumwollindustrie die Menge der erzeugten Produkte merklich gestiegen,

1) Ad. Smith, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations* (Neuausgabe in einem Bande), London 1893. S. 63. Zit. nach der deutschen Ausgabe von Dr. H. Schmidt. Bd I. Leipzig 1910. S. 46.

2) Th. Brassey, *Work and Wages*, 4th ed. London 1875, besonders Kap. III.

die Anzahl der Spindeln und Webstühle hat sich verdoppelt und die Fabriken selbst haben sich sehr wesentlich erweitert.

Trotzdem stießen die Versuche einer gesetzlichen Kürzung der Arbeitsdauer immer auf den entschiedenen Widerstand der Unternehmer. So wurden z. B. die Fabrikbesitzer und deren Vertreter in England bei den Parlamentsdebatten über die „Zehnstundenbill“ nicht müde, die Behauptung zu wiederholen, der zehnstündige Arbeitstag würde die englische Industrie zugrunde richten. Die Nationalökonomien der Manchesterrichtung suchten die Forderungen der Fabrikherren theoretisch zu begründen. Sie wiesen darauf hin, daß die Einführung des Zehnstudentages der ausländischen Industrie ermöglichen werde, die Konkurrenz mit englischen Waren mit Erfolg aufzunehmen und die englische Industrie um ihre Absatzmärkte zu bringen.

Die nachfolgende Entwicklung der englischen Industrie hat indessen den Anhängern der Reform Recht gegeben. Während der Parlamentsdebatten über die Zehnstundenbill nahm man an, der Arbeitslohn müßte bei Annahme derselben um 16⁰/₀ sinken. Sir James Graham und Mr. Cardwell suchten das Haus zu überzeugen, daß der Lohn sogar um 25⁰/₀ sinken würde. In Wirklichkeit stellte sich etwas ganz anderes heraus. Im Jahre 1859 machte Robert Baker, der während längerer Zeit Fabrikinspektor war, in seinem Berichte in der „Social Science Association“ die Mitteilung, „daß die Arbeitsdauer sich zwar verringert habe, der Arbeitslohn aber in einigen Fällen um 40⁰/₀, im allgemeinen ungefähr um 12⁰/₀ gestiegen“ sei, und daß eine „solche Kürzung der Arbeitsdauer und Erhöhung des Arbeitslohnes in keinem einzigen Zweige der Textilindustrie eine Verringerung der Produktion verursacht und folglich unserem Nationalwohlstande keinen Schaden zugefügt habe.“

Angesichts dieser Resultate wird uns die Ironie und Empörung, mit der die fortgeschritteneren Schichten der englischen Intelligenz damals der Opposition begegneten, sehr wohl verständlich. Dickens bringt diese Stimmung in seinem Romane „Harte Zeiten“ vortrefflich zum Ausdruck. „Sicherlich“, sagt Dickens, „hatte es nie so zerbrechliches Porzellan gegeben als das, aus dem die Spinner von Cokstown gemacht waren. Mochte man sie noch so vorsichtig angreifen, sie zerbrachen doch mit solcher Leichtigkeit, daß man auf den Verdacht kommen mußte, sie hätten schon vorher einen Sprung gehabt. Sie gingen zugrunde, wenn sie die Kinder aus der Fabrik in die Schule schicken sollten, sie gingen zugrunde, wenn Inspektoren zur Aufsicht über die Fabriken ernannt wurden, sie gingen zugrunde, wenn diese Inspektoren sie nicht ganz für berechtigt hielten, ihre Fabrikarbeiter von den Maschinen zerreißen zu lassen . . . So oft ein Cokstowner sah, daß ihm Unrecht geschah — d. h. so oft sie ihn nicht ganz sich selbst überließen, und ihn für die Folgen seiner Handlung nur im mindesten verantwortlich machen wollten, kam er ganz gewiß mit der schrecklichen Drohung, daß er lieber sein Vermögen in den Atlantischen Ozean werfen würde. Das hatte den Minister des Innern bei

mehreren Gelegenheiten bis zum Tode erschreckt. Bei alledem waren jedoch die Cokstowner so praktisch, daß sie ihr Vermögen nicht in den Atlantischen Ozean geworfen, sondern dasselbe im Gegenteil sehr in acht genommen hatten. So lag es denn im Nebel dort, und es gedieh und mehrte sich.“

In engerem Zusammenhange mit dem Einfluß der Arbeitszeit steht auch der Einfluß der Höhe des Arbeitslohnes. Brassey hat zahlreiche Angaben gesammelt, aus denen hervorgeht, daß die Eisenbahnarbeiter in denjenigen Ländern, wo sie bessere Löhne erhalten, auch das Maximum an Arbeit leisten. Er weist z. B. nach, daß, trotzdem in Kanada kanadische Franzosen 3 sh 6 d im Tage erhielten, die Engländer dagegen 5—6 sh, es doch vorteilhafter war, englische Arbeiter zu beschäftigen, daß ferner in Indien bei einem Lohne von 4—6½ sh im Tage der Eisenbahnbau dieselben Kosten verursachte wie in England, daß beim Erbauen der Eisenbahnlinie von Paris nach Rouen die Produktivität der englischen Arbeiter im Vergleich zu der der französischen im Verhältnis von 5 : 3 stand usw.

Ein anderer englischer Unternehmer und bekannter Sozialpolitiker Mundella weist ebenfalls darauf hin, daß das Verhältnis der Produktivität der kontinentalen Arbeiter zu der des englischen wie 3 : 5 sei. Nach den von Lowtian Bell, dem bekannten Kenner der Eisenbahnindustrie in England gemachten Angaben ist die Arbeit des englischen Arbeiters trotz des höheren Arbeitslohnes billiger als die des belgischen oder französischen. Der Belgier fördere bei einem Durchschnittslohn von 16 sh 2½ d 147 T. Kohlen, der Franzose — bei 15 sh — 164 T., der Engländer aber bei 27 sh 11½ d — 351 T.¹⁾ Der amerikanische Nationalökonom Schönhof hat nachgewiesen, daß in Amerika trotz des hohen Arbeitslohnes (der den in europäischen Staaten um etwa 50—200%, den im Gouvernement Moskau aber um 300% übersteigt) die Produktion billiger sei, so daß der Stücklohn dort für viele Erzeugnisse billiger zu stehen komme.

Endlich zeigt die folgende kleine, von dem bekannten Kenner der englischen Baumwollindustrie G. v. Schulze-Gävernitz in seinem Werke „Der Großbetrieb“²⁾ angeführte Tabelle in anschaulicher Weise, daß die Fortschritte dieses Industriezweiges im Sinne der Steigerung der Arbeitsproduktivität in unmittelbarem Zusammenhange mit der Verbesserung der Arbeiterlage standen.

Wochenproduktion pro Arbeiter		Kosten der Arbeit pro Yard	Arbeitszeit pro Woche	Wochenverdienst der Weber	Kaufkraft in Weizenmehl
1814	130,7 Yards	1,3 d.	80	14 sh.	58 Pf.
1832	221,2 „	0,6 d.	72	12 sh.	65 Pf.
1890	540 „	0,13 d.	54	{ ein Weber mit 3 Stählen 17,2 sh. mit 4 Stählen 22,5 sh.	151 Pf. 208 Pf.

1) Lowtian Bell, Principles of the manufacture of iron and steel, with some notes on the economic conditions of their production. London 1884. S. 515.

2) Leipzig 1892. S. 148.

Der Vergleich des Zustandes derselben Industriezweige in verschiedenen Ländern ergibt dieselben Resultate. Vergleicht man z. B. die Angaben über die Entwicklung der Industrie in der Schweiz und in Deutschland mit den entsprechenden Zahlen für England, so findet man denselben Unterschied, wie den innerhalb Englands selbst. In der Schweiz und in Deutschland betrug die wöchentliche Produktion pro Arbeiter 466 Yards; die Kosten pro Yard = 0,38, die tägliche Arbeitszeit währte 12 Stunden und der Wochenverdienst der Arbeiter betrug 11 sh 8 d. In England war die wöchentliche Produktion pro Arbeiter = 706 Yards, die Kosten betragen 0,27, der Arbeitstag war um drei Stunden kürzer, dauerte also nur 9 Stunden, und der Arbeitslohn kam auf 16 sh 3 d zu stehen.¹⁾

Die Steigerung der Ergiebigkeit der Arbeit unter günstigeren Arbeitsverhältnissen erklärt sich im hohen Maße durch die Erhöhung der Arbeitsintensität, d. h. Intensität der Muskel- und Nervenarbeit. Der Unterschied im Charakter der Weberarbeit in fortgeschrittenen Ländern besteht darin, daß der Arbeiter den Grad seiner Aufmerksamkeit erhöht. Die Arbeit am Webstuhl besteht in der Überwachung der Bewegung eines komplizierten Mechanismus. Der Gang der Maschine muß reguliert werden, die zerrissenen Fäden müssen verbunden, die verschiedenen Hindernisse für den richtigen Gang des Mechanismus beseitigt werden usw. Einer solchen gesteigerten Aufmerksamkeit, welche die Arbeit an mehreren Webstühlen erfordert, ist nur ein gut entlohnter Arbeiter fähig, und auch das nur bei verhältnismäßig kurzem Arbeitstag. In anderen Industriezweigen wieder ist eine große Anspannung der physischen Kräfte des Arbeiters von Bedeutung. So hängt z. B. die Arbeitsleistung in Stahlwerken in hohem Maße von der Ernährung der Arbeiter ab. Lowtian Bell erklärt, daß die Vorzüge der englischen Arbeiter vor den kontinentalen in diesen Industriezweigen in der besseren Ernährung ihren Grund fände. „Die Arbeiter des Kontinents, sagt Bell, begnügen sich mit animalischer Nahrung zweiter Sorte, der englische verwendet nur erste Sorten. Dies ergibt sich aus der einfachen Berechnung der eigenen Interessen, denn niemand weiß besser, als unsere Arbeiter in den Sta lwerken, daß ihre Beschäftigung eine reichliche Nahrung erfordert. Ohne solche Ernährung wären sie der außerordentlichen Anstrengung ihrer physischen Kräfte nicht gewachsen“²⁾ Der englische Arbeiter kann sich aber nur deshalb eine solche Ernährungsweise erlauben, weil er einen verhältnismäßig hohen Arbeitslohn erhält; andererseits gewährt ihm ein kurzer Arbeitstag mehr Mußezeit, um von der schweren Anstrengung auszuruhen. Nach den Untersuchungen von Ernst Abbe, dem langjährigen Leiter der Optischen Werkstätte Carl Zeiß in Jena, ist noch die große Bedeutung der Verringerung des leeren Kraftverbrauches, von dem die nützliche Arbeit des Menschen begleitet wird, in

1) a. a. O. S. 151.

2) Lowtian Bell, Principles of manufacture of iron and steel usw. S. 484.

Betracht zu ziehen. Bei dem modernen Arbeitssystem, bei dem der Arbeiter lange Zeit hindurch die gleiche Körperstellung bewahren muß, wird viel Energie auf diese rein passive Anstrengung verbraucht. In stehender oder gebeugt sitzender Haltung 8 Stunden statt 9 oder 10 zu verbleiben, bedeutet für den Arbeiter eine sehr erhebliche Schonung seiner Kräfte, was auch auf seine Arbeit einen günstigen Einfluß ausübt.¹⁾ Endlich ist auch der Umstand von erheblicher Bedeutung, daß bei einem kurzen Arbeitstag der Arbeiter seine Arbeit später zu beginnen und folglich nicht in aller Frühe aufzustehen braucht, was besonders schwer fällt, wenn der Arbeiter weit vom Arbeitsorte entfernt lebt. Beim langen Arbeitstag tritt der Arbeiter schon infolge des zu frühen Aufstehens die Arbeit müde und zerschlagen an.

Man darf aber nicht annehmen, daß unter den dargelegten Verhältnissen ohne weiteres, ohne bestimmte Maßnahmen seitens des Unternehmers, eine Steigerung der Produktivität eintreten müsse. Oft ist es notwendig, um die Vorteile des gekürzten Arbeitstages und des erhöhten Arbeitslohnes auszunutzen, die technische Organisation des Betriebes zu ändern. Die Arbeiterschutzgesetzgebung und der Kampf um Erhöhung des Arbeitslohnes und Kürzung der Arbeitszeit dienen in solchen Fällen als nützliche Triebfedern für den technischen Fortschritt. Darauf hat bereits Porter in seinem bekannten Werke „Progress of the Nation“ hingewiesen. Nach seiner Mitteilung hat 1823 ein Weber auf einer Fabrik in Glasgow bei 77 $\frac{1}{2}$ Arbeitsstunden in der Woche 46 Pfund Garn versponnen, während er 1833 bei 69 Arbeitsstunden infolge der durch die Arbeiterschutzgesetzgebung bedingten Vervollkommnungen der Produktion bereits 52 $\frac{1}{2}$ Pfund Garn derselben Qualität verarbeiten konnte. Eine besondere Bedeutung hat dabei die Vergrößerung des Maschinenumfanges gehabt. Brassey führt in seinem Werke „On Work and Wages“ die Angabe einer kompetenten Persönlichkeit an, wonach auf Mulen mit 300—324 Spindeln der Weber täglich 16 Pfund des Garnes Nr. 200 verarbeiten könne, mit der Vergrößerung des Mulenumfanges bis auf 648 Spindeln könnte der Weber aber bereits 32 Pfund verspinnen. Trotzdem seine Arbeit eine größere Anzahl von Gehilfen erforderte und sein eigener Lohn um 20 $\frac{0}{0}$ gestiegen sei, hätten sich die Produktionskosten um 13 d pro Pfund verringert.²⁾ Nach Angaben eines anderen englischen Forschers ist die „erhebliche Steigerung der Produktivität (in der englischen Baumwollindustrie) in hohem Maße auf technische Verbesserungen zurückzuführen, diese letzteren aber auf den anregenden Einfluß der Konkurrenz, der Erhöhung des Arbeitslohnes und der Herabsetzung der Arbeitszeit . . . Gewiß, fügt der Autor hinzu, war die Steigerung der Produktivität und Verbilligung der Erzeugnisse zum Teil der Vervollkommnung der Maschinen zuzuschreiben, so sind sie im gleichen Maße bedingt durch die Besserung der Lage unserer Arbeiter in

1) Ernst Abbe, Gesammelte Abhandlungen, Bd. III. Jena 1906. S. 230—232.

2) Brassey a. a. O. S. 127.

physischer und geistiger Beziehung; eine solche Besserstellung ist aber ausschließlich durch Erhöhung des Arbeitslohnes, der Verbilligung der (vom Arbeiter konsumierten) Produkte, sowie durch Kürzung der Arbeitszeit ermöglicht worden“.¹⁾ Lowtian Bell bemerkt bei der Besprechung der Arbeit am Hochofen, die Eisenwerkbesitzer hätten durch die im Vergleich zu früheren Jahren höhere Entlohnung der Arbeiter keinen Schaden erlitten. Ein solch günstiges Ergebnis sei z. T. durch die große Arbeitsmenge (größere Anspannung der Arbeitskräfte) gesichert, aber in noch höherem Maße durch die Einführung eines gut durchdachten Arbeitssystems.

So kommen denn die Bestrebungen der Arbeiter nach einem besseren Lebensunterhalt, sowie die dadurch hervorgerufenen oder wenigstens angeregten Maßnahmen der öffentlichen Gewalt auch der Kultur schlechthin zugute. Sie werfen den Geist der Tradition und Beharrlichkeit aus seinen festesten Positionen heraus und fördern auf diese Weise den sozialökonomischen Fortschritt. Natürlich wird die Herabsetzung der Arbeitszeit nicht immer von so günstigen Ergebnissen begleitet. Über eine bestimmte Grenze der Anspannung der Arbeitskräfte und der technischen Organisation hinaus gestaltet sich jede weitere Intensitätsteigerung immer schwerer.

Die Kürzung der Arbeitszeit vollzog sich in allen Industrieländern äußerst langsam und unter heftigen sozialen Kämpfen. In England, in dem Lande des fortgeschrittensten Industrialismus herrschte noch bis um die Mitte des vorigen Jahrhunderts der zwölfstündige Arbeitstag. Durch Gesetz vom 1. Mai 1848 gelang es nach langen Kämpfen für jugendliche und weibliche Fabrikarbeiter in der Textilindustrie den Zehnstudentag durchzusetzen. Die Zeit von da an bis zu den siebziger Jahren war von der Neunstundenbewegung ausgefüllt. Die Bestrebungen zur Verwirklichung des Achtstudentages nahmen ihren Ausgang in Australien. Infolge der günstigen Bedingungen, unter denen die Arbeiter in Australien seit der Mitte des vorigen Jahrhunderts lebten, gelang es dort bereits 1856 den Bauhandwerkern, mit der Kürzung der Arbeitszeit auf acht Stunden den Anfang zu machen. Gefördert wurden sie bei ihren Bestrebungen durch den Ziegeleibesitzer James Stephens, der durch Versuche in seinen Betrieben festgestellt hatte, daß die dort beschäftigten Arbeiter in acht Stunden ebensoviel wie früher in zehn Stunden leisteten. Im Jahre 1891 war der Achtstudentag bereits in 60 Industriezweigen durchgeführt, in denen etwa Dreiviertel der australischen Arbeiterbevölkerung beschäftigt waren, ohne daß die Industrie darunter gelitten hätte. Damit waren die Forderungen des alten englischen Arbeiterliedes:

„Eight hours to work, eight hours to play,
Eight hours to sleep, eight 'bob' a day.“

1) E. Merttens, *The Hours and the Cost of Labour in the Cotton Industrie at home and abroad*. Manchester Statistical Transactions Session 1893—94. S. 123—133.

in Australien praktisch durchgeführt. In den Vereinigten Staaten konnte die Bewegung zur Verwirklichung des Achtstundentages zuerst nach dem Sezessionskrieg, als im Lande starke Arbeitslosigkeit herrschte, einige Erfolge erzielen, die aber nicht von Dauer waren. Erst im Jahre 1892 wurde für die in den Regierungsbetrieben beschäftigten Arbeiter der Achtstundentag gesetzlich festgelegt, was aber für die Arbeiterschaft der privaten Betriebe zunächst ohne Einfluß blieb. Durch Tarifvertrag wurde 1916 zuerst im Steinkohlenbergbau und dann für das Eisenbahnpersonal mit geringen Ausnahmen der Achtstundentag eingeführt. Endlich erlangten im Jahre 1918 auch die Arbeiter in der Eisen- und Stahlindustrie den Achtstundentag. In England setzt die Durchführung des Achtstundentages etwa um dieselbe Zeit ein. In den Jahren 1893—94 wurde der Achtstundentag bei den Staatsbetrieben des Heeres und der Marine und 1908 auch im Bergbau gesetzlich eingeführt, nachdem im Bergbau schon vorher teilweise durch Tarifverträge eine siebenstündige Arbeitszeit vereinbart worden war. In Frankreich wurde 1909 im Bergbau die Arbeitszeit auf acht Stunden beschränkt. In Rußland war der Achtstundentag vor dem Weltkrieg nur in wenigen Betrieben eingeführt.

In Deutschland ist mit der Verwirklichung des Achtstundentages erst verhältnismäßig spät begonnen worden. Im Jahre 1891 führte der Jalousiefabrikant Freese in seinem Unternehmen versuchsweise den achtstündigen Arbeitstag ein und erzielte damit trotz anfänglichen Widerstrebens der Arbeiter günstige Ergebnisse.¹⁾ Von besonderer Bedeutung war aber das von Erfolg gekrönte Vorgehen Ernst Abbes. Nachdem er in seinen optischen Betrieben in Jena die Arbeitszeit (in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts fast 12 Stunden) bis 1891 auf neun Stunden herabgesetzt hatte, ging er im Jahre 1900 zum Achtstundentag über, wobei den Zeitlohnarbeitern dasselbe gezahlt wurde, wie früher für neun Stunden, die Akkordlöhne in der Annahme gleicher Leistungen aber unverändert blieben. Das Ergebnis bestätigte die von Abbe gehegten Erwartungen. Während beim Neunstundentag im Jahre 1899/1900 von 233 Akkordarbeitern zusammen 559 169 Akkordstunden für eine Lohnsumme von 345 899 M. oder 61,9 Pf. für die Stunde geleistet worden waren, leistete dieselbe Arbeiterzahl nach Einführung des Achtstundentages im Jahre 1900/1901 nur noch 509 559 Akkordstunden, für die sie aber bei unveränderten Lohnsätzen insgesamt 366 484 M. oder 71,9 Pf. für die Stunde erhielt. Da auch die im Zeitlohn beschäftigten Arbeiter in acht Stunden mehr als früher in neun Stunden leisteten, hatte der Versuch Abbes bewiesen, daß der Achtstundentag nicht nur vom Standpunkt der Arbeiter, sondern auch ohne Schaden für die Unternehmer durchführbar ist. Nach den Untersuchungen Abbes wird das tägliche Arbeitsprodukt für jede bestimmte Person und jede bestimmte Art der Arbeit bei einer bestimmten

1) Freese, Fabrikantensorgen. 1896.

Dauer der täglichen Arbeitszeit ein Maximum. Die Verkürzung der Arbeitszeit müsse solange noch Erhöhungen der Tagesleistung zur Folge haben, als der Gewinn für den täglichen Kräfteersatz aus der verlängerten Ruhezeit und die Ersparnis an Kraftverbrauch für „Leergang“ zusammen noch größer sind, als der Kraftverbrauch für Beschleunigung des Arbeitstempos. Das Maximum oder Optimum der Arbeit werde für wenigstens drei Viertel aller deutschen Industriearbeiter bei neun Stunden noch nicht erreicht und bei acht Stunden noch nicht überschritten. Es sei daher möglich, auf fast allen Gebieten der industriellen Tätigkeit in Deutschland, ohne jede Einbuße, ohne jede Herabsetzung des Tagewerkes in einem vernünftigen Tempo zum Achtstundentag überzugehen.¹⁾

Trotz der Erfolge, die von einzelnen Unternehmern mit der Verkürzung der Arbeitszeit erzielt wurden, machte die Einführung des Achtstundentages in Deutschland nur geringe Fortschritte.

Nach Ausbruch des Weltkrieges wurde die Arbeitszeit in den am Kriege beteiligten Ländern im Interesse der Kriegführung überall verlängert. In den neutralen Staaten machte dagegen die Beschränkung der Arbeitszeit auf acht Stunden auch während des Weltkrieges ständige Fortschritte. So wurde in Portugal 1915, in Norwegen für bestimmte Industrien 1918 der Achtstundentag eingeführt. Dieselbe Maßnahme erfolgte während des Krieges in Mexiko, Ecuador, Uruguay, Panama. Als im weiteren Verlauf des Krieges in Rußland der Umschwung eintrat, kam es dort und in Finnland im November 1917 zur Einführung des gesetzlichen Achtstundentages. Der Ausgang des Weltkrieges, der auch in den siegreichen Staaten, sowie in den am Kriege nicht beteiligten Ländern zu einer Erstarkung der Arbeiterschaft führte, beschleunigte die allgemeine Einführung des Achtstundentages außerordentlich. In Deutschland wurde der Achtstundentag im November 1918 gesetzlich festgelegt. Im selben Jahre folgten Deutsch-Österreich, Norwegen, Dänemark, Tschechoslovakei, Polen, Luxemburg, Jugoslawien, Peru, im Jahre 1919 Schweden, Schweiz, Frankreich, Spanien, 1920 Portugal und Belgien. In England ist der Achtstundentag zwar nur im Bergbau gesetzlich anerkannt, besteht aber in allen anderen Gewerben durch Tarifvertrag, soweit nicht noch kürzere Arbeitszeiten vereinbart sind. Auch in den Vereinigten Staaten wird in vielen Gewerben nicht mehr als 48 Stunden in der Woche gearbeitet.

Nach dem Friedensschluß setzte die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiete des Arbeitsschutzes ein. In Artikel 427 des Vertrages von Versailles wird die Annahme des Achtstundentages, der inzwischen in fast allen wichtigen Industriestaaten eingeführt worden war, als besonders wichtig und dringlich bezeichnet. Die auf Grund des Friedensvertrages 1919 in Washington zusammengetretene erste Internationale Arbeitskonferenz nahm den

1) Abbe, a. a. O. S. 233, 249.

Entwurf einer Übereinkunft an, in der sich die beteiligten Staaten zur Durchführung des Achtstundentages in der 48stündigen Arbeitswoche verpflichten und über die zulässige Ausnahmen genaue Vereinbarungen treffen. Bisher ist diese Übereinkunft jedoch nur von einem Teil der in Washington vertretenen Staaten ratifiziert worden, und in den letzten Jahren, etwa seit 1920, macht sich wieder eine stärkere Bewegung gegen die allgemeine Durchführung des Achtstundentages geltend. Der Widerstand der Unternehmer wird zum Teil wieder, wie früher, mit der Behauptung begründet, daß die achtstündige Arbeitszeit die Produktion verteuere und die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Ländern mit längerer Arbeitszeit erschwere. In Deutschland wird ferner auf die Reparationsverpflichtungen hingewiesen, die nach Ansicht der Gegner des Achtstundentages nur bei einer Verlängerung der Arbeitszeit erfüllt werden können.¹⁾

Unabhängig von wirtschaftlichen Erwägungen muß dort, wo der lange Arbeitstag für die Gesundheit, die Sittlichkeit oder das Familienleben der Arbeiter eine Gefahr bedeutet, die Herabsetzung der Arbeitszeit (was auch viele Gegner des Achtstundentages anerkennen) durchgeführt werden. Zur Erhaltung der nationalen Kraft und des Volkswohlstandes muß die Gesellschaft auch materielle Opfer tragen (wenn z. B. die Durchführung der verkürzten Arbeitszeit eine Verteuerung der Produktion in den in Frage kommenden Industriezweigen usw. nach sich zöge). Am schwierigsten erweist sich dabei die Lösung der Frage bezüglich der Arbeit verheirateter Frauen.²⁾

Endlich ist noch die technische und allgemeine Bildung von wesentlichem Einfluß auf die Arbeitsleistung. Im ersten Kapitel wurde bereits erwähnt, daß das enge Band zwischen Wissenschaft und Produktionstechnik ein hervorstechender Zug der kapitalistischen Produktionsweise ist. Das

1) Herkner, Art. Arbeitszeit, Handw. d. Staatsw. 4. Aufl. 1923. Dasselbst reichhaltige Literatur. Bauer, Art. Achtstundentag. Ebd., Geschichtliche Entwicklung des Achtstundentages gewerblicher Arbeiter, eine Artikelserie im Reichsarbeitsblatt. 1919. Wilhelm Wolff, Der Achtstundentag. 1922. Brentano, Der Ansturm gegen den Achtstundentag und die Koalitionsfreiheit der Arbeiter. Soziale Praxis. 1923. Vgl. ferner John Rae, Eight hours for work. London 1894. Georg Gunton, Eight hours day, Art. im „Forum“. Jahrg. 1886 und T. III seines Werkes *Wealth and Progress*. New York 1890. S. 205—382. Tom Mann, *The Eight Hours Movement*. 1886. Eine gute Charakteristik der amerikanischen Achtstundentagbewegung findet man in dem bekannten Buche von Sartorius v. Waltershausen, *Der moderne Sozialismus in den Vereinigten Staaten von Amerika*. Berlin 1890. Von den Beschreibungen der einzelnen Versuche zur Einführung des Achtstundentages verdienen neben der genannten Arbeit von Abbe das Werk von L. G. Fromont, *Une expérience industrielle de réduction de la journée de travail*, Bruxelles 1906 besondere Beachtung.

2) Vgl. darüber Bernhard Harms, *Der Maximalarbeitstag*. Tübingen 1907. Fr. Schomerus, Halbtagschicht statt Ganztagschicht für verheiratete Fabrikarbeiterinnen (Sozialer Fortschritt, Nr. 72).

rasche Aufblühen der Großindustrie und des Handels in Deutschland in den letzten Vorkriegsjahren hat die Vorherrschaft selbst des ältesten und mächtigsten kapitalistischen Staates auf industriellem Gebiete erschüttert. In Deutschland finden wir aber auch die beste Organisation des technischen Unterrichts. „Die Fortschritte in der chemischen Industrie“ — sagt Georg Blondel in seiner bemerkenswerten Monographie über die Entwicklung der deutschen Großindustrie — „verdankt sie der großen Anzahl von Technologen, von gelehrten und begabten, durch Fachschulen vorbereiteten Betriebsleitern. Jetzt besitzt jeder Industriezweig in Deutschland seine technischen Schulen. So unterhält die Versicherungskasse der westfälischen Bergarbeiter 15 auf die Bergwerkarbeit vorbereitende Schulen. Chemnitz hat eine Weberschule, Iserlohn und Remscheid Schulen für die Eisenbahnindustrie und die Bronzefabrikation usw. Mit besonderer Sorgfalt wird in Deutschland das Handels- und technische Hochschulwesen gepflegt... Aus diesen Lehranstalten stammen denn auch all die „Pfadfinder“, die sich in alle Weltteile begeben, um Häfen, Warenlager, große Fabriken usw. kennen zu lernen... Deutschland besitzt äußerst sehenswürdige Handels- und Kunstgewerbemuseen. Hier wird aber weniger als in Frankreich das Sammeln von Gegenständen gepflegt, die nur historisches Interesse haben; man ist vielmehr bestrebt, dem Publikum eine Sammlung neuer Muster vorzulegen, unter denen selbst die bescheidensten Erzeugnisse des Gewerbefleißes vertreten sind. Diese Museen werden in sorgfältigster Weise auf der Höhe der jeweiligen industriellen Entwicklung erhalten, und wenn die ausgestellten Erzeugnisse und Maschinen veraltet sind, werden sie sofort entfernt und durch neue, vollkommene ersetzt.“¹⁾

Die allgemeine Volksbildung ist für die Produktivität der Volksarbeit vor allem deshalb von Bedeutung, weil ohne sie eine zweckmäßige Ausgestaltung des technischen Unterrichtes unmöglich ist. Die moderne gewerbliche Arbeit, die die Verwendung komplizierter Maschinen voraussetzt, erfordert gespannte Aufmerksamkeit und kann von ungelerten Arbeitern gar nicht ausgeführt werden.

Die Bedeutung der allgemeinen Bildung und Entwicklung des Arbeiters ist seit dem Aufkommen des Maschinenbetriebes stark gestiegen. Die einst so ausgedehnte Lehrzeit konnte stark verkürzt werden, weil vom Arbeiter nicht mehr Fertigkeit, sondern allgemeine Intelligenz und Zuverlässigkeit, Sorgfalt im Umgang mit Material, Werkzeugen und Maschinen, die Fähigkeit rascher Orientierung bei den verschiedenen Zufälligkeiten des Maschinenbetriebes verlangt wurde. Der moderne Arbeiter ist ein ganz anderer Mensch als der frühere Handwerkmeister. Der Unterschied zwischen den Arbeitern in einzelnen Industriegebieten ist dagegen bei weitem nicht so groß. Der Übergang aus einem Betriebe in den anderen vollzieht sich ziemlich leicht.

1) Georg Blondel, *L'essor industriel et commercial du peuple Allemand*, Paris 1904. S. 246—264.

Die Gründung von neuen Industrieunternehmungen an einem Orte, wo man früher solche Betriebe nicht kannte, erfolgt, mögen diese noch so kompliziert sein, verhältnismäßig leicht, wenn nur die Bevölkerung die nötige Intelligenz und die sonstigen Charaktereigenschaften aufweist. Die Grenze zwischen gelernten und ungelernten Arbeitern ist nicht so scharf und der Übergang von ungelernten zu gelernten fließend. Insbesondere hat es der Weltkrieg gezeigt, daß zur Fabrikarbeit ganz neue Arbeitermassen herangezogen werden können. Man erinnere sich z. B. nur an die weitgehende Verwendung der Frauenarbeit in den früher nur Männern zugänglichen Betrieben. Selbstverständlich bleibt die Differenzierung zwischen gelernten und ungelernten Arbeitern trotzdem bestehen. Als Zwischengruppe erscheinen zuweilen die sogenannten angelehrten Arbeiter.

Neben die Allgemeinbildung tritt in neuester Zeit die Anlernung einer rationellen Arbeitsweise auf Grund wissenschaftlicher Erforschung der einzelnen Arbeitsvorgänge. Diese Ausbildung erfolgt in der Weise, daß ein oder wenige befähigte Arbeiter mit den neuen Arbeitsmethoden vertraut gemacht werden, worauf dann die neue Arbeitsweise als allgemeine Regel eingeführt wird. Taylor hat als erster die Dauer des Arbeitsprozesses durch die Stoppuhr untersucht, wobei er durch eine zweckmäßige Einteilung der Arbeit und der Ruhepausen während der Arbeit eine sehr erhebliche Produktivitätssteigerung erreicht hat. So ist es ihm gelungen, bei dem Transport von Erzmassen vom Fabrikhof zum Eisenbahnwagen dank der Feststellung, wieviel Zeit der Arbeiter die Last zu tragen und wieviel Zeit er auszuruhen hat, zu erreichen, daß bei der neuen Arbeitsmethode ein Arbeiter statt 12—13 nunmehr 45—48 Tonnen Eisen befördern konnte.

Durch Zergliederung des Arbeitsprozesses in seine Bestandteile wurde es möglich, den Arbeitsweg zu kürzen, unnütze Bewegung zu vermeiden, die Ermüdung zu vermindern und die Arbeit auch sonst rationell zu gestalten. So konnte Gilbreth feststellen, daß die Maurer bei ihrer Arbeit viel überflüssige Arbeit leisten, weil das Gerüst den Bewegungen des Arbeiters nicht angepaßt war, daß die Ziegelsteine nicht zweckmäßig zugeführt werden, die Werkzeuge unhandlich waren usw. Durch Rationalisierung der Arbeitsvorgänge wurden bei der Ziegellegung die Bewegungen von 18 auf 5 herabgesetzt und die Arbeitsleistung nahezu um das Dreifache gesteigert.¹⁾ Selbstredend kann, wie bereits erwähnt, die Bedeutung dieser Arbeitsrationalisierung nur im Zusammenhang mit der allgemeinen Arbeitsverfassung beurteilt werden. Wir werden daher auf diese Frage bei der Darstellung der verschiedenen Betriebsformen noch zurückzukommen haben.

1) Vgl. F. W. Taylor, a. a. O. und F. G. Gilbreth, a. a. O.

FÜNFTES KAPITEL.

Arbeitsgemeinschaft. — Einfache und zusammengesetzte Arbeitsgemeinschaft (Arbeitsvereinigung und Arbeitsteilung). — Arten der Arbeitsteilung: technische, berufliche und gesellschaftliche. — Historische Rolle der verschiedenen Formen der Arbeitsgemeinschaft. — Einfache Arbeitsgemeinschaft. — Ihre Vorteile. — Einfluß der einfachen Arbeitsgemeinschaft auf die Psyche des Arbeiters. — Entwicklung der Arbeitsteilung. — Arbeitsteilung innerhalb einer Wirtschaftseinheit. — Ihre früheste Form: Spezialisierung oder Berufsbildung innerhalb der geschlossenen Hauswirtschaft. — Technische Arbeitsteilung. — Die Manufaktur. — Der Maschinenbetrieb. — Gesellschaftliche Arbeitsteilung. — Ihre historische Entwicklung. — Beruflicher Aufbau der modernen Gesellschaft. — Unterschied zwischen der gesellschaftlichen und der technischen Arbeitsteilung. — Entwicklungsbedingungen der Arbeitsgemeinschaft. — Sind die Angriffe auf das Prinzip der Arbeitsteilung berechtigt? — Ethische Bedeutung der Arbeitsteilung.

Bisher haben wir die Arbeit des einzelnen Arbeiters von der gemeinsamen Tätigkeit mehrerer ein und denselben Wirtschaftszweck verfolgender Menschen nicht getrennt. Nun führen aber die Menschen in der Regel die wirtschaftliche Tätigkeit mit vereinten Kräften aus, und daher erscheint diese Frage vom Standpunkte der bei dieser Betätigung entstehenden sozialen Verhältnisse von ganz besonderer Bedeutung.

Ganz im allgemeinen kann man unter Arbeitsgemeinschaft jede Vereinigung mehrerer Personen zur Erreichung einer bestimmten wirtschaftlichen Aufgabe verstehen. Betrachten wir aber näher die mannigfaltigen Fälle, in denen die Verwendung des Prinzips der Arbeitsgemeinschaft anzutreffen ist, so begegnen wir zwei wesentlich verschiedenen Formen, von denen die eine gewöhnlich als einfache, die zweite als zusammengesetzte Arbeitsgemeinschaft bezeichnet wird. Unter einfacher Arbeitsgemeinschaft versteht man eine solche, bei der eine bestimmte die Kräfte eines einzelnen Menschen übersteigende Arbeit von mehreren Personen auf einmal ausgeführt wird, wobei jede von ihnen die gleiche Arbeit verrichtet. Bei einer zusammengesetzten Arbeitsgemeinschaft wird die gemeinsame wirtschaftliche Aufgabe in der Weise gelöst, daß jeder einzelne Arbeiter eine besondere Funktion übernimmt, deren Gesamtheit die ganze Arbeit ausmacht. Den ersten Fall, die einfache Arbeitsgemeinschaft, haben wir dort vor uns, wo mehrere Personen eine schwere Last heben, eine Schraube drehen, einen Balken tragen, ein Netz ziehen. Den zweiten Fall, die zusammengesetzte Arbeitsgemeinschaft, finden wir z. B. in der Manufaktur verwirklicht. Bei der Uhrenfabrikation stellt der eine Arbeiter die Schraubchen her, ein anderer die Uhrfedern, ein dritter die Rädchen, ein vierter die Zeiger, ein fünfter poliert die Deckel usw., der letzte endlich setzt alle diese Teile zusammen und bringt den Mechanismus in Gang, und so erscheint das allgemeine Produkt als Ergebnis verschiedener

Tätigkeiten einzelner Personen. Dieses Beispiel gehört zur sogenannten technischen Arbeitsteilung, denn es handelt sich hier um die Zerlegung einer komplizierten Arbeit in eine Reihe verschiedenartiger einfacher Operationen. Die Arbeitsteilung dringt aber noch viel tiefer in das Gesellschaftsleben ein: sie durchdringt geradezu seine ganze Organisation, denn einerseits schreitet die Spezialisierung in gewerbliche Berufsarten immer weiter fort, andererseits erweisen sich auch die auf den ersten Blick selbständigen Wirtschaftseinheiten bei näherer Betrachtung nur als Teile des Mechanismus der gesamten Volkswirtschaft (gesellschaftliche Arbeitsteilung).

Die verschiedenen Formen der Arbeitsgemeinschaft haben in der Geschichte der Menschheit nicht die gleiche Bedeutung gehabt. In der Urgesellschaft fand die einfache Arbeitsgemeinschaft die größte Verwendung. Seit dem Aufkommen der Sklaverei beginnt das System der beruflichen Arbeitsteilung im höheren Maße das Wirtschaftsleben zu durchdringen. Im Mittelalter tritt mit der Absonderung der auf dem Handwerk beruhenden städtischen Wirtschaft von der Landwirtschaft das Prinzip der gesellschaftlichen Arbeitsteilung bereits im erhöhten Maße hervor. Mit der Entfaltung der kapitalistischen Produktion macht die Arbeitsteilung in allen Formen gewaltige Fortschritte. Schon zur Zeit der Manufaktur ist die technische Arbeitsteilung außerordentlich weit durchgeführt, während die gesellschaftliche verhältnismäßig stark zurückbleibt. Mit der Einführung des Maschinenbetriebes wächst dagegen die gesellschaftliche Arbeitsteilung in außerordentlichem Maße, indem sie nicht nur die nationale Wirtschaft in viele gesonderte Zweige zerlegt, sondern sogar auch die einzelnen Staaten im gewissen Grade zu weiter differenzierten Gliedern des die ganze Weltwirtschaft umfassenden Systems der Arbeitsteilung gestaltet. Die einfache Arbeitsgemeinschaft tritt dabei noch mehr in den Hintergrund, findet aber Verwendung nicht nur in technisch rückständigen oder wenig entwickelten Zweigen der wirtschaftlichen Tätigkeit (z. B. in der Landwirtschaft), sondern auch bei den hervorragendsten Leistungen der neuesten Technik (im Bau- und Verkehrswesen).

Die Arbeitsgemeinschaft ist aber nicht nur für das Wirtschaftsleben typisch, sondern für die Tätigkeit des Menschen überhaupt. Ohne Arbeitsgemeinschaft ist weder eine Entwicklung der staatlichen und rechtlichen Verfassung der Gesellschaft, noch der auf den ersten Blick individualistischen Formen der menschlichen Tätigkeit, wie Kunst oder Wissenschaft, möglich. Daher ist denn auch das Problem der Arbeitsgemeinschaft außer bei Nationalökonomen bei Sozialphilosophen und Soziologen auf das regste Interesse gestoßen.

Die Bedeutung der Arbeitsteilung hatten bereits die Autoren des klassischen Altertums erkannt. So äußert z. B. Xenophon anlässlich bei Betrachtung eines unbedeutenden Spezialfalles sehr wertvolle allgemeine Gedanken hier-

über. Er erzählt über die in Persien herrschende Sitte, denjenigen, die in besonderer Gunst des Königs standen, Mittagessen vom königlichen Tisch zu schicken und bemerkt dabei: „abgesehen von der hierdurch erwiesenen Ehrbezeugung ist zu berücksichtigen, daß die Gerichte dem Empfänger auch großen Genuß bereiteten, denn sie waren ganz besonders zubereitet.“ Das ist aber auch nicht sonderbar, fügt Xenophon hinzu, „denn wie auch die sonstigen Künste in großen Städten besser ausgeübt werden, so werden auch die Gerichte des königlichen Tisches besser zubereitet. In kleinen Städten stellt derselbe Arbeiter Türen, Betten, Pflüge und Tische her, zuweilen baut er auch Häuser und ist froh, wenn er so viel Besteller hat, um sein Leben überhaupt sicherstellen zu können.“ Es ist aber ganz unmöglich, „daß jemand, der vieles macht, alles auch gleich gut macht. Im Gegensatz hierzu ermöglicht die starke Nachfrage der Großstädte, daß die Handwerker sich nur einer Arbeit widmen und dabei doch eine ausreichende Existenz finden. So stellt der eine Schuhe für Männer, der andere solche für Frauen her. Ein anderer beschränkt sich darauf, die Schuhe zu reparieren, der vierte schneidet das Leder zu, der fünfte Gewänder, der sechste näht sie. Wer nur eine Teilarbeit ausführt, wird das mit größerer Geschicklichkeit tun. Und dasselbe gilt auch von der Zubereitung der Speisen. Wo ein und derselbe Mann das Bett aufräumt, den Tisch deckt, das Mittagessen bereitet, muß alles so hingenommen werden, wie es eben gerichtet wird. Wo aber jeder seine besondere Arbeit tut, der eine Fleisch kocht, der andere es bratet, der eine Fisch kocht, der andere ihn bratet, wieder ein anderer Brot backt und dabei nicht verschiedene Sorten, sondern nur eine Sorte, worin er besonders geschickt ist, so wird alles ganz vorzüglich hergestellt werden können.“¹⁾

Aus diesen kurz hingeworfenen Bemerkungen sieht man, daß Xenophon nicht nur das Wesen der Arbeitsteilung in ihrer Bedeutung für die Qualität der Arbeitsleistung, sondern auch ihre Abhängigkeit von der Nachfrage erkannt hat. Ihm war auch die Vorstellung der Arbeitsteilung als Form der sozialen Organisation innerhalb des Rahmens der ihm vertrauten „Oikowirtschaft“ nicht fremd. Er schildert sehr eingehend die Verteilung der Aufgaben zwischen dem Hausherrn und der Hausfrau, die bei der Vieltätigkeit des Aufgabenkreises der geschlossenen Hauswirtschaft jener Zeit über eine ganze Reihe von Arbeitergruppen zu befehligen hatte. Bei der großen Rolle, die der Hausfrau innerhalb der Oikowirtschaft zufällt, schenkt ihr Xenophon ganz besondere Aufmerksamkeit. Er bezeichnet die Frau als die Hüterin der häuslichen Ordnung, die in der Wirtschaft über alles Kontrolle hält. Er vergleicht ihre Tätigkeit mit der einer Königin, die die Würdigen lobt und belohnt und die Unwürdigen tadelt und bestraft.²⁾

1) Κύρου παιδεία, VIII, 2, 5—6 (ed. Sauppe, Bd. I).

2) Οἰκονομικός, VIII, 11—16, 19—20, IX, 11—13, 15 (ed. Sauppe.)

Auf einer viel breiteren Basis, entsprechend der Tiefe und dem Fluge des philosophischen Gedankens, tritt uns die Charakteristik der gesellschaftlichen Arbeitsteilung bei Plato entgegen. Plato baut seinen Idealstaat auf dem Grundsatz der harmonischen Entwicklung und Abstimmung der sittlichen Eigenschaften, die von den einzelnen Ständen verkörpert werden, auf. Seinen Grundsatz erläutert er aber näher durch eine Analyse des Wesens der wirtschaftlichen Arbeitsteilung. Seine Charakteristik der arbeitsteiligen Gesellschaftsordnung erscheint im Glanze einer erstaunlichen Gedankentiefe und ungewöhnlicher Plastik des Ausdruckes.

Die Entstehung der Gesellschaft erklärt Plato durch die Unmöglichkeit für den Einzelnen, aus eigener Kraft seine Bedürfnisse zu befriedigen. „Es entsteht . . . eine . . . Stadt . . ., weil jeder einzelne von uns sich selbst nicht genügt, sondern gar vieles bedarf“ . . . „Auf diese Weise also, wenn einer den andern, den zu diesem und den zu jenem Bedürfnis hinzunimmt und sie so vieler bedürftig, auch viele Genossen und Gehilfen an einem Wohnplatz versammeln, ein solches Zusammenwohnen nennen wir eine Stadt.“¹⁾ Sokrates, in dessen Namen der Dialog geführt wird, schildert im einzelnen, wie man sich die Entstehung der Stadt denken müsse. „Das erste und größte aller Bedürfnisse ist die Herbeischaffung der Nahrung. . . . Das zweite aber die Wohnung, das dritte Bekleidung und dergleichen.“ Wie beschafft nun aber die Stadt die für die Bedürfnisbefriedigung erforderlichen Güter?

Der eine wird Ackersmann, der andere Baumeister, der dritte Weber „Oder wollen wir gleich auch den Schuhmacher hinzufügen oder sonst einen von denen, die für den Leib arbeiten? . . . So bestände also die notdürftigste Stadt aus vier oder fünf Männern“ . . . „Soll jeder von diesen, fährt Sokrates fort, sein eigenes Werk allen gemeinsam darbieten; der Ackersmann als einer Nahrung für viere herbeischaffen und vierfache Zeit und Mühe aufwenden auf die Hervorbringung des Getreides und es dann den andern überlassen? Oder um diese sich nicht kümmernd, nur für sich allein den vierten Teil dieses Getreides ziehen in dem vierten Teil der Zeit, von den übrigen dreien aber einen auf den Bau des Hauses verwenden, einen anderen, um sich Kleidung, noch einen, um sich Schuhe zu machen; und nicht durch Verkehr mit anderen sich Weitläufigkeit machen, sondern allein für sich selbst das Seinige alles verrichten?“ . . . Als Adeimantos, mit dem der Dialog geführt wird, die Meinung äußert, daß das erste leichter wäre, als das zweite, erklärt Sokrates, worin das eigentliche Wesen der Arbeitsteilung besteht. „Das ist auch,“ sprach Sokrates, „bei Zeus, nichts Wunderbares; denn ich bemerke schon selbst, . . . daß zuerst jeder einzelne dem anderen nicht gar ähnlich geartet ist, sondern von Natur verschieden, auch jeder zu einem anderen Geschäft geeignet . . . Wird einer wohl etwas besser ver-

1) Der Staat, Deutsch von Schleiermacher, aus „Klassiker des Altertums“, hrsg. von Heinrich Conrad. München 1918. S. 101.

richten, wenn er vielerlei Künste ausübt oder wenn jeder nur eine?“ Adeimantos stimmt Sokrates zu. Dieser fährt aber in der Erläuterung fort, indem er darauf hinweist, daß bei der Arbeitsteilung Zeit gewonnen wird, denn „wenn einer die rechte Zeit für eine Sache vorübergehen läßt“, geht sie ihm zugrunde. „Hiernach also wird alles reichlicher zustande kommen und schöner und leichter, wenn einer eines seiner Natur gemäß und zur rechten Zeit mit allem anderen unbefäßt verrichtet.“ . . . Die Stadt bedarf also, folgert Sokrates, viel mehr als vier Bürger zur Befriedigung der vorhandenen Bedürfnisse. „Denn der Ackersmann, wie es scheint, wird sich nicht selbst den Pflug machen können, wenn er recht gut sein soll, noch auch die Hacke und die anderen zum Ackerbau gehörigen Werkzeuge. Ebenso wenig der Baumeister und auch dieser bedarf vielerlei. Desgleichen der Weber und der Schuhmacher.“

Sokrates zählt noch eine Reihe anderer Berufe auf und weist nach, daß bei durchgeführter Arbeitsteilung der Verkehr zwischen den einzelnen durch Kauf und Verkauf sich vollziehen müsse. „Hieraus wird . . . also ein Markt und Münze als bestimmtes Zeichen zum Behuf des Tausches entstehen.“¹⁾

Indem Plato die Arbeitsteilung als eine Folgeerscheinung der gesellschaftlichen Organisation erkennt und ihre Entstehung auf die Mannigfaltigkeit der Bedürfnisse und der Anlagen des Menschen zurückführt, dringt er so tief in das Wesen des Problems ein, daß die Soziologen und Wirtschaftstheoretiker der neuesten Zeit ihm hierin nur folgen, allerdings häufig genug, ohne es zu ahnen.

Vergleicht man Platos Analyse mit der bekannten Betrachtung von Adam Smith über die angeborene Anlage des Menschen zum „Tausch“, so erkennt man, wie sehr Plato ihm an Tiefe und Reife des Urteils überlegen war. Plato steht — womit keine Unterschätzung der Smithschen Charakteristik der Arbeitsteilung für die neuere Volkswirtschaftslehre ausgesprochen werden soll — den modernen Theorien viel näher, denn auch nach diesen ist die Quelle der Arbeitsteilung in der Entfaltung der Bedürfnisse des Menschen und in der Vielgestaltigkeit seiner Anlagen zu suchen. Allerdings wird bei den neueren Theorien die Entwicklung der Bedürfnisse und das Wachsen der Bevölkerung in den Vordergrund gestellt, während Plato einen stationären Zustand der Bedürfnisse und eine relativ stabile Bevölkerung voraussetzt. Beiden Auffassungen liegt aber dasselbe Prinzip zugrunde.

In der zunehmenden Arbeitsteilung erblickt man in der neueren Volkswirtschaftslehre die Anpassung des Menschen an die neuen Lebensbedingungen, die infolge wachsender Bevölkerung und Entwicklung der Bedürfnisse dauernd komplizierter werden.

1) Plato, a. a. O. S. 101—103.

Die Arbeitsteilung geht nach Bücher unmittelbar auf die Grundtatsachen der Wirtschaft zurück: „die Unbegrenztheit der menschlichen Bedürfnisse und die Beschränktheit ihrer Befriedigungsmittel. Die menschlichen Bedürfnisse sind einer unendlichen Vermehrung und Verfeinerung fähig; sie ruhen niemals; sie steigern sich intensiv und extensiv im Laufe der Kulturentwicklung. Die für menschliche Zwecke verfügbare Materie ist beschränkt und ebenso die menschliche Arbeitskraft, die ihr Güterqualität verleiht und ihren Vorrat vermehrt. Mit der wachsenden Zahl der Menschen wird das Verhältnis des Gesamtbedarfs zu der Menge des wirtschaftlich verwertbaren Rohstoffs, den die Natur zu bieten vermag, ein immer ungünstigeres“ . . . „Nun lehrt die einfache Beobachtung, daß nicht jeder für jede Arbeit von Natur gleich geeignet ist. . . . Der Grundsatz der Wirtschaftlichkeit verlangt, daß jeder in einer seinen Anlagen angemessenen Weise beschäftigt werde; denn nur so kann seine Arbeit die höchste Nutzwirkung ergeben . . . Dadurch daß die Arbeitsteilung die qualitativ ungleichen Arbeitselemente von einander scheidet, gelingt es ihr, die stärksten wie die schwächsten Arbeitskräfte zu verwenden und zur Ausbildung der höchsten speziellen Arbeitsgeschicklichkeit anzureizen.“

„So ist die Arbeitsteilung schließlich nichts anderes als einer jener Anpassungsvorgänge, welche in der Entwicklungsgeschichte in der ganzen belebten Welt eine so große Rolle spielen: Anpassung der Arbeitsaufgaben an die Verschiedenartigkeit der menschlichen Kräfte, Anpassung der Arbeitskräfte an die Arbeitsaufgaben, fortgesetzte Differenzierung der einen und der anderen.“¹⁾

Die Entwicklung der Arbeitsteilung als Prinzip des Kampfes ums Dasein hat mit besonderer Schärfe Durckheim hervorgehoben, indem er auf den verschärften Kampf ums Leben bei zunehmender Bevölkerung hinweist. Die Entstehung von Sonderberufen, die zunächst die Konkurrenz erschweren, gestaltet das Leben derjenigen, die den neuen Beruf ergreifen, stabiler. Die neue Arbeitstätigkeit bietet größeren Schutz, und so erweist sich das Leben trotz zunehmender Bevölkerungsdichte leichter als früher bei weniger entwickelter Berufsteilung. „Darwin hat mit Recht behauptet — sagt Durckheim —, daß der Kampf zwischen zwei Organismen umso heftiger ist, je größer die Ähnlichkeit zwischen ihnen. Da sie dieselben Bedürfnisse haben, dieselben Ziele verfolgen, erweisen sie sich überall als Konkurrenten. Solange die vorhandenen Naturschätze im größeren Umfange gegeben sind, als es notwendig ist, können sie ruhig nebeneinander leben; wächst aber ihre Anzahl in einem solchen Verhältnis, daß die Bedürfnisse aller nicht befriedigt werden können, so entflammt ein Kampf, der um so heftiger tobt, je größer dieser Mangel ist, d. h. je größer die Anzahl der Konkurrenten ist.

1) K. Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft, 6. Aufl. Tübingen 1908. S. 307—310.

108 Historische Rolle der verschiedenen Formen der Arbeitsgemeinschaft

Ganz anders liegt die Sache, wenn die nebeneinander lebenden Individuen verschiedene Arten oder Unterarten darstellen. Da ihre Ernährungsweise verschieden ist und sie auch eine ungleiche Lebensweise führen, so fristen die einen ihre Existenz nicht auf Kosten der anderen; die einen können in üppigster Weise leben, ohne den anderen dadurch einen Schaden zuzufügen. . . . Auf der Eiche finden wir 200 Käferarten, die miteinander in größtem Frieden leben. Die einen ernähren sich durch Eicheln, die anderen durch Blätter, die dritten durch Rinde und Wurzeln.“ . . . Das Zusammenleben einer solchen Masse von Individuen auf einem Baume wäre, wie Ernst Häckel mit Recht bemerkt, ganz unmöglich, wenn sie alle nur von der Baumrinde oder den Blättern lebten.¹⁾

In der neueren Nationalökonomie hat Adam Smith die Bedeutung der Arbeitsteilung mit besonderem Nachdruck hervorgehoben, ohne indessen, wie bereits erwähnt, in das Problem tiefer einzudringen.²⁾

Die späteren Nationalökonomien haben sich hauptsächlich auf eine Wiederholung der von Smith ausgesprochenen Sätze beschränkt und nur neue technische und historische Beispiele hinzugefügt, oder im Gegensatz zu der günstigen Beurteilung von Smith die Schattenseiten der Arbeitsteilung mehr hervorgehoben (Sismondi, die Sozialisten). Eine tiefere Analyse des Problems der Arbeitsgemeinschaft in der auf Smith folgenden Zeit finden wir zuerst bei Karl Marx, der die verschiedenen Formen derselben mit ungewöhnlicher Klarheit erfaßt und ihren Zusammenhang mit der historischen Entwicklung der sozialwirtschaftlichen Verhältnisse nachgewiesen hat.³⁾

Und so wollen auch wir, indem wir uns der Analyse des Problems der Arbeitsgemeinschaft zuwenden, nicht unberücksichtigt lassen, daß den verschiedenen Formen derselben auch eine verschiedene historische Bedeutung zukommt.

Gehen wir von der einfachen Arbeitsgemeinschaft aus, d. h. von dem Fall, wo einige Personen zur Erreichung eines gemeinschaftlichen Wirtschaftszweckes eine gleichartige Arbeit ausführen. Aus einer solchen Vereinigung

1) E. Durckheim, a. a. O. S. 208ff.

2) Im wesentlichen ist die Bedeutung der Arbeitsteilung bereits von den unmittelbaren Vorläufern von Adam Smith, von Turgot (dessen „Réflexions sur la formation et la distribution des richesses“, 1766 Smith bei Abfassung seines Werkes über den „Volkswohlstand“ kaum benutzt hat) und Ferguson (Essay of the history of civil society, 1767) klargelegt worden.

3) Seit dem Erscheinen des „Kapital“ hat das Problem der Arbeitsgemeinschaft keine bedeutende Förderung mehr erfahren. Von den neueren Untersuchungen heben sich besonders ab: Schmollers Abh. „Die Tatsachen der Arbeitsteilung“ und „Das Wesen der Arbeitsteilung und der sozialen Klassenbildung“ im Jahrb. f. Gesetzgebung, 1889 und 1890; Durckheim, De la division du travail social, Paris 1893 und Bücher, Die Arbeitsteilung in seiner „Entstehung der Volkswirtschaft“.

der Arbeitskräfte ergibt sich für die Produktion ein größerer Nutzen als bei der Arbeit vereinzelter Menschen. Dieser besteht vor allem darin, daß eine besondere Kraft erzeugt wird, die der einzelne Arbeiter nicht zu entwickeln vermag. Die Kraft einer einzelnen Person hat sehr enge Grenzen. Die Menschen würden viele Produktionszweige aufgeben müssen, wenn sie bei ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit nur vereinzelt Kräfte verwenden wollten. Schon in frühester Zeit suchte der Mensch in solchen Fällen die Kraft Vieler auszunutzen, die ihm die Möglichkeit verlieh, diejenigen Hindernisse zu überwinden, deren Beseitigung die Kraft eines Einzelnen überstieg, wie z. B. der Transport eines großen Baumstammes, das Heben schwerer Lasten, die Errichtung eines Dammes. Ebenso war bei größeren Jagdzügen oder beim Fischfang die Heranziehung einer großen Anzahl von Menschen unumgänglich. Das Leben des Urmenschen zeigt uns sehr anschaulich, ein wie mächtiges Mittel im Kampf ums Dasein für ihn die einfache Arbeitsgemeinschaft war, mit deren Hilfe er trotz der Schwäche des Einzelnen die Möglichkeit hatte, sein Leben auf dem einmal erreichten Niveau zu erhalten. Die Arbeitsgemeinschaft findet die mannigfaltigste Verwendung. Der Fischfang der Australier, die Bisonjagd der Indianer stellen anschauliche Beispiele einer urwüchsigen Arbeitsgemeinschaft dar.

In der Gegenwart trifft man die einfache Arbeitsgemeinschaft nur noch in solchen Fällen an, wo die menschliche Kraft durch die Maschine nicht gesteigert werden kann. Das beobachten wir z. B. beim Brückenbau (Fundierung der Böcke) oder bei der Aufstellung von Telephonstangen usw. Der Nutzen der einfachen Arbeitsgemeinschaft, die Erzeugung einer besonderen Kraft, über die der einzelne Mensch nicht verfügt, tritt in diesen Fällen klar zutage. Die Schaffung einer Massenkraft ist also der nächstliegende Nutzen der einfachen Arbeitsgemeinschaft. Von viel ausschlaggebender Bedeutung ist jedoch die Tatsache, daß durch die Vereinigung menschlicher Kräfte eine interessante psychische Erscheinung hervorgerufen wird, nämlich der gegenseitige Wettstreit der einzelnen Teilnehmer bei der gemeinschaftlichen Arbeit. Die Beobachtung zeigt, daß, wenn mehrere Personen eine gemeinsame Arbeit ausführen, sie dieselbe viel intensiver verrichten, als wenn sie vereinzelt arbeiteten. Es liegt darin nichts Sonderbares, nichts, was den Haupteigenschaften des menschlichen Charakters widersprechen würde. Der Mensch ist eben seinem Wesen nach ein ζῶον πολιτικόν. Ein russisches Sprichwort sagt: „Zu zweien ist selbst der Tod nicht schrecklich.“ Diese Worte enthalten tatsächlich einen tiefen Sinn: in der Gemeinschaft ist es leichter zu leben wie auch leichter zu arbeiten.

Ein weiterer Vorteil der Arbeitsgemeinschaft besteht in der raschen Abwicklung der aufeinanderfolgenden Phasen einer komplizierten Arbeit. Eine solche Beschleunigung ist in denjenigen Fällen notwendig, wo der Anfang und das Ende einer Tätigkeit durch eine Strecke voneinander getrennt ist,

die ein bestimmter Gegenstand zurücklegen muß. Beim Häuserbau ist es z. B. notwendig, die Ziegel vom Fundament auf die Höhe zu bringen. Diese Arbeit wird viel rascher ausgeführt, wenn die Maurer eine Kette bilden und so einer dem anderen von Hand zu Hand die Ziegel reicht. Hier zerfällt eine gemeinsame Arbeit in einzelne Arbeitsgänge. Jeder Ziegel geht dabei durch viele Hände, gelangt aber viel rascher an sein Ziel, als wenn die Arbeit von einem einzelnen geleistet wird, der gezwungen ist, bald mit der Ziegelmasse nach oben zu klettern, bald nach einer neuen Ladung nach unten zu steigen.¹⁾ Ähnliche Vorteile bietet die Arbeitsgemeinschaft in zahlreichen anderen Fällen. Jede komplizierte menschliche Arbeit, die eine große Streckenausdehnung voraussetzt, erfordert die gleichzeitige Ausführung der einzelnen Teile des Arbeitsobjektes. Dies kann aber nur mit Hilfe der Arbeitsgemeinschaft erreicht werden. Wenn z. B. ein Haus gebaut wird, so ist es notwendig, daß die Arbeiter es von allen Seiten gleichzeitig in Angriff nehmen, weil sonst auch der einzelne Teil desselben nicht vollendet werden könnte. Ferner gibt es in der Landwirtschaft Zeiten, die eine besondere Anspannung der Kräfte erfordern. So muß z. B. die Ernte in einer verhältnismäßig kurzen Zeit eingebracht werden, damit das Getreide nicht seinen Wert einbüßt, nicht naß wird, nicht fault. In diesen Fällen beseitigt die Arbeitsgemeinschaft vieler Personen die einer rationellen Ausführung der Arbeit entgegenstehenden Hindernisse, indem sie die zeitliche Ausdehnung der Arbeitsleistung sozusagen durch eine räumliche Erweiterung derselben ersetzt. In Ländern, wo die moderne Wirtschaftsordnung die früheren sozialen Verhältnisse zerstört hat, wird, indem dadurch eine kollektive Ausführung der landwirtschaftlichen Arbeiten unmöglich gemacht wird, nicht selten schwerer Schaden angerichtet. In Ostindien, wo die englische Regierung die Feldgemeinschaft gewaltsam aufgehoben hat, blieb nach der Schilderung von Marx eine erhebliche Menge landwirtschaftlicher Produkte oft ungesammelt liegen und ging zugrunde. Dieselbe Erscheinung wurde auch in den Vereinigten Staaten von Nordamerika beobachtet, wo es infolge der spärlichen Bevölkerung unmöglich war, die erforderliche Anzahl von Arbeitern für die Feldarbeiten aufzubringen.

Endlich ermöglicht die einfache Arbeitsgemeinschaft die räumliche Erweiterung der Arbeitssphäre auch in solchen Fällen, wo ein Massenaufwand menschlicher Kräfte auf großen Strecken erforderlich ist, wie z. B. beim Durchbruch von Kanälen, Chausseebauten, Straßenpflasterungen, Eisenbahnbauten usw. Eine solche Arbeit würde durch einzelne Menschen nie ausgeführt werden können, auch wenn sie ihr ganzes Leben auf die Arbeit verwendeten. Die Vorteile der einfachen Arbeitsgemeinschaft waren bereits dem Urmenschen bekannt, der um so lieber zu einer solchen Arbeitsweise griff, als sie

1) Gegenwärtig erfolgt die Ziegelbeförderung bei Neubauten meist auf mechanischem Wege.

das Wesen des Arbeitsprozesses im allgemeinen unverändert ließ. Die einfache Arbeitsgemeinschaft erfordert keine komplizierteren Produktionsmittel, als die von dem einzelnen Menschen verwendeten. Wenn zwei Männer auf den Schultern einen Balken oder ein Brett tragen, so leisten sie genau so eine bestimmte Muskelarbeit wie ein Mensch, der eine seine Kräfte nicht übersteigende Last trägt. Ein Netz wird ebenfalls mit bloßen Händen aus dem Wasser gezogen. Arbeiter, die gemeinsam einen Graben ausheben, verfahren dabei nicht anders als der einzelne Arbeiter. Daher war es ganz natürlich, daß der Urmensch, bei seinen beschränkten Geisteskräften und der Unvollkommenheit seiner Arbeitsmittel bei Lösung schwieriger Wirtschaftsaufgaben zu dieser ihm am ehesten zugänglichen Möglichkeit griff, seinen Kräfteaufwand zu steigern. Eine weitgehende Verwendung der einfachen Arbeitsgemeinschaft finden wir jedoch nicht nur bei Urgemeinschaften, sondern auch auf verhältnismäßig hoher Kulturstufe, so z. B. bei den Staaten der Antike und des alten Orients, die auf Sklavenarbeit, d. h. hauptsächlich auf der Ausnutzung der menschlichen Arbeitskraft aufgebaut waren. Im Altertum wurden z. B. selbst die Feldfrüchte von den Arbeitern auf den Schultern fortgetragen. In kulturell zurückgebliebenen Ländern ist dies auch heute noch so (z. B. in China). Zur Beförderung von Baumaterial für die Riesenbauten des alten Ägyptens (ebenso wie zum Transport fertiger Statuen und anderer Denkmäler nach dem Bestimmungsort) verwendete man gewöhnlich nur Menschenkräfte: es wurde eine Menschenmasse eingespannt, die dann langsam die ungeheure Last fortbewegte. Aus den erhaltenebliebenen Darstellungen erfahren wir z. B., daß der Transport einer Statue die Arbeit von 127 Männern erforderte. Zur Herbeischaffung von Steinen aus den Brüchen von Hammamat nach dem zwei Tagereisen entfernten Nil bedurfte es einer Expedition von 8368 Köpfen.¹⁾

In diesen Fällen wurde die einfache Arbeitsgemeinschaft nicht deshalb verwendet, weil sie die absolut größten Vorteile bot, sondern einfach aus Unkenntnis einer besseren Form der Arbeitsorganisation. Daher veranlaßte die weiterschreitende Komplikation der wirtschaftlichen Aufgaben den Menschen, seine Erfindungsgabe auf neue Wege zu lenken, indem sie ihn zur Erweiterung des bereits dem Urmenschen im Keimzustande bekannten Systems der Arbeitsteilung trieb. Der Übergang zu diesem Systeme bedeutete im allgemeinen die Hebung der Menschheit auf eine verhältnismäßig höhere Kulturstufe.

Das psychische Wesen der Menschen, bei deren Arbeit das Prinzip der einfachen Arbeitsgemeinschaft überwiegt, weist bei näherer Betrachtung stets wiederkehrende Eigentümlichkeiten auf. Wenn jemand immer wieder dieselbe Arbeit ausführt, so auch erhalten seine Gedanken und Gefühle eine gewisse

1) Bücher, Arbeit und Rhythmus. 2. Aufl. 1899. S. 368—370 und 372—373.

Einförmigkeit. Die einfache Arbeitsgemeinschaft bleibt eben auf die Gemeinsamkeit der Arbeit allein nicht beschränkt. Zur Erleichterung des Arbeitsprozesses tritt, wie wir bereits erwähnt haben, die rhythmische Bewegung. Jeder Arbeiter paßt sich dem allgemeinen Rhythmus an, folgt den sich abwechselnden Tönen des Chorgesanges oder dem Kommando des Arbeitsleiters. So macht die Arbeit aus ihm einen Automaten, der ohne zu urteilen den ihm fremden, von außen an ihn herantretenden Antrieben folgt. Bei langer Arbeitszeit besteht keine Möglichkeit, Selbständigkeit des Urteils und des Willens zu entwickeln. So verwandeln sich die arbeitenden Massen in eine gehorsame Herde, die zwar zuweilen zu einem blinden „Protestausbruch“ gegen die auf sie drückende Last sich hinreißen läßt, aber nicht die Kraft besitzt, ihre eigenen Interessen selbständig zu vertreten und zu verteidigen.

Je primitiver daher die Gesellschaft, d. h. je weniger in ihr die Arbeitsteilung entwickelt ist, um so größer die Ähnlichkeit unter den einzelnen Teilen derselben. Nach Angaben von Waitz sollen in Oberägypten die Sklavenhändler sich eingehender nur über die Herkunft der Sklaven, nicht aber über den individuellen Charakter derselben unterrichten, denn die lange Erfahrung habe sie gelehrt, daß die Unterschiede zwischen den Individuen ein und desselben Stammes im Vergleich zu den Rassenunterschieden unbedeutend seien.¹⁾

Natürlich setzt auch die einfache Arbeitsgemeinschaft eine gewisse Organisation voraus, die das Bedürfnis nach Betätigung der höheren geistigen Kräfte wachruft. Der Krieg, aber auch die Jagd erfordern einen Führer, dessen Tätigkeit in der Sicherung einer planmäßigen Verwirklichung der gestellten Aufgaben besteht. Mit dem Aufkommen komplizierterer Wirtschaftsaufgaben stellt sich die Notwendigkeit ein, die Grenzen der einfachen Arbeitsgemeinschaft zu erweitern. Hauptfaktor der fortschreitenden Entwicklung des Wirtschaftslebens wird dann die zusammengesetzte Arbeitsgemeinschaft oder die Arbeitsteilung. Wir haben gesehen, daß die einfache Arbeitsgemeinschaft die Unveränderlichkeit und Unvollkommenheit der Technik zu ihrer Voraussetzung hat. Zugleich tritt bei ihr jeder Arbeiter als gleichartige Kraft auf: von jedem wird der gleiche Arbeitsaufwand verlangt. Da aber trotz der großen Gleichartigkeit, welche die Mitglieder der Urgemeinschaft auszeichnet, die geistigen Fähigkeiten und die physischen Kräfte der verschiedenen Menschen gewisse Unterschiede aufwiesen, so war die einfache Arbeitsgemeinschaft häufig mit einem unrationellen Kraftverbrauch verbunden. Die Entwicklung des Wirtschaftslebens hat daher zur Notwendigkeit geführt, solche Formen der gemeinsamen Arbeit zu finden, bei denen die verschiedenen Fähigkeiten besser ausgenutzt würden.

1) E. Durkheim, a. a. O. 100—101. Die einfache Arbeitsgemeinschaft wird häufig als Mittel der Disziplin verwendet. Ein Beispiel dafür bildet der Soldatendruck, sofern er sich auf die einfache Arbeitsgemeinschaft stützt.

All diese verschiedenen Formen fallen unter den allgemeinen Begriff der Arbeitsteilung. Um die Besonderheiten der einzelnen Formen, denen große Bedeutung zukommt, nicht zu verwischen, ist es erforderlich, einen festen Gesichtspunkt für ihre Unterscheidung festzusetzen. In neuerer Zeit hat Bücher eine solche Klassifikation versucht.

1. Als Produktionsteilung bezeichnet er die Teilung eines Produktionsprozesses in mehrere wirtschaftlich selbständige Abschnitte.

2. Arbeitszerlegung nennt er die Auflösung eines Produktionsabschnittes in einfache, für sich nicht selbständige Arbeitselemente.

3. Spezialisierung oder Berufsspaltung liegt vor, wenn auf einem Produktionsgebiete eine Art von Produkten ausgeschieden und ihre Erzeugung von einem besonderen Arbeiter übernommen wird. Dieser Fall liegt z. B. vor, wenn in dem früher einheitlichen Betriebe des Schmiedes später Nägel und Hufeisen in zwei verschiedenen Betrieben hergestellt werden. Aus einem Gewerbe sind zwei geworden und jedes bildet für einen Menschen eine besondere Lebensaufgabe, einen Beruf. So spalten sich aus dem großen Gewerbe des Lederers mit der Zeit die Spezialhandwerke des Schuhmachers, Sattlers, Riemers, Gürtlers usw.

4. Berufsbildung entsteht, sobald einzelne Arbeiten aus der ursprünglich vielseitigen Wirtschaft sich aussondern und zum Gegenstand eines Berufes, zur Unterlage einer speziellen Erwerbstätigkeit werden.

5. Arbeitsverschiebung tritt ein, wenn in einem Produktionszweige eine neu erfundene Maschine eingeführt wird und sie eine Veränderung der seitherigen Arbeitsorganisation nach sich zieht; „es ist, wenn wir den ganzen Produktionsprozeß ins Auge fassen, ein Teil der Gesamtarbeit aus einem späteren in ein früheres Stadium zurückgeschoben. Diese Arbeitsverschiebung kann örtlich wie zeitlich erfolgen. Örtlich bedeutet die Arbeitsverschiebung die teilweise Verlegung einer Arbeitsleistung aus einer Produktions-sphäre in die andere. So z. B. wenn bei Einführung der Nähmaschine die Schneiderarbeit teilweise aus der Schneiderwerkstätte in die Maschinenfabrik verlegt wird. Zeitlich ist sie die Ersetzung unmittelbarer durch vorgetane Arbeit, Zurückschiebung eines Teiles der Arbeit, welche seither auf die Herstellung des Gebrauchsgutes verwendet wurde, auf die Erzeugung des Produktionsmittels.“¹⁾

Büchers Klassifikation erscheint außerordentlich kompliziert und läßt eine einheitliche Basis vermissen. Die ersten beiden Formen der Arbeitsteilung sind in ihrer Charakteristik völlig klar und stoßen nicht auf Widerspruch. Mit den übrigen Einteilungen kann man sich schwer befreunden.

Die dritte Form der Arbeitsteilung unterscheidet sich nur graduell von der ersten. Die vierte stellt nur Folgeerscheinungen der beiden ersten dar und kann ihnen logisch nicht koordiniert werden.

1) K. Bücher, a. a. O. S. 297—304.

Die fünfte Form kann nur als eine Erläuterung der ersten zwei dienen, wie sehr sie auch als Ergänzung interessant sein möge.

Für die Volkswirtschaftslehre als Sozial-Wissenschaft ist die Arbeitsteilung nur als Prinzip der Gesellschaftsverfassung von Interesse, und von diesem Gesichtspunkte aus gesehen muß man die Arbeitsteilung innerhalb eines Betriebes und die zwischen den einzelnen Unternehmungen unterscheiden. Solange die Arbeitsteilung nur innerhalb einer Wirtschaftseinheit durchgeführt wird, bleibt die wirtschaftliche Verfassung ihrem Wesen nach unverändert. Anders liegt die Sache, wenn die Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Wirtschaftseinheiten erfolgt. Eine solche Arbeitserlegung schafft feste soziale Abhängigkeiten, denn die einzelnen Wirtschaftseinheiten sind auf einander angewiesen. Dadurch erfährt aber die soziale Verfassung tiefgehende Veränderungen. Das ergibt das erste Einteilungsprinzip. Angesichts der Bedeutung, die die Spezialtätigkeit für den Arbeiter gewinnen kann, muß man diese als eine zweite Basis für die Unterscheidung der einzelnen Formen der Arbeitsteilung ansehen, indem man die technische und berufliche Arbeitsteilung auseinanderhält. Die berufliche Arbeitsteilung stellt gewissermaßen einen vertikalen Querschnitt der ersten Einteilung dar. Technische Arbeitsteilung liegt dort vor, wo ein Arbeitsprozeß in seine einzelnen Bestandteile zerlegt wird, ohne daß deren Ausführung die dauernde Beschäftigung des Arbeiters ausmacht. Wenn dagegen die Spezialarbeit zu einer dauernden Sonderbetätigung des Arbeiters wird, haben wir es mit der beruflichen Arbeitsteilung zu tun. Die technische Arbeitsteilung läßt sich nur innerhalb eines Betriebes durchführen und kann daher der gesellschaftlichen Arbeitsteilung gegenübergestellt werden. Die berufliche Arbeitsteilung kann dagegen wie innerhalb einer Wirtschaftseinheit, so auch zwischen den einzelnen Wirtschaften erfolgen.

Verweilen wir zunächst bei der Arbeitsteilung einer Wirtschaftseinheit. Die früheste Form derselben war die Spezialisierung zwischen den einzelnen Mitgliedern der patriarchalischen Familie. Die Männer führten Krieg, gingen auf die Jagd, trieben Viehwirtschaft, die Frauen sammelten Früchte, besorgten den Garten und den Feldbau, sammelten Vorräte, erhielten das Feuer im Herde usw. Mit dem Übergange der schweren Feldarbeiten in Männerhände nähert sich die wirtschaftliche Rolle der Frau immer mehr ihrem modernen Typus. Die Entwicklung der Sklaverei führt zu einem großen Umschwung der beruflichen Arbeitsteilung in den Gutsbetrieben der Reichen und des Adels (vgl. die Charakteristik der familia urbana des alten Rom im ersten Kapitel). Außerhalb der auf Sklavenarbeit aufgebauten geschlossenen Hauswirtschaft vollzog sich die berufliche Arbeitsteilung auf dem Wege der gesellschaftlichen Arbeitsteilung (siehe weiter unten). Erst in neuester Zeit, mit der Verbreitung des Maschinenbetriebes und der Gründung großer kapitalistischer Unternehmungen, gestaltet sie sich zu einer immer

wichtigeren und charakteristischeren Erscheinung innerhalb des einzelnen Betriebes.

Wenn somit die berufliche Differenzierung oder die Berufsbildung selbst innerhalb einer geschlossenen Arbeitsgruppe bereits in die Anfangsperiode der menschlichen Geschichte verlegt werden muß, so beginnt die technische Arbeitsteilung oder Arbeitszerlegung, wie Bücher sie nennt, erst verhältnismäßig spät (im 16., besonders aber im 17. und 18. Jahrhundert) sich einigermaßen merklich zu entwickeln. Als der kapitalistische Unternehmer die früher zerstreuten Facharbeiter (z. B. in der Manufaktur die früher einzeln arbeitenden Wagner, Sattler, Schlosser, Lackierer) unter einem Dache vereinigte, ergab sich für ihn die Möglichkeit, die einzelnen Arbeitsvorgänge noch weiter zu zerlegen und unter die einzelnen Arbeiter zu verteilen. Im selben Maße, in dem die Vorteile der neuen Arbeitsweise klarer hervortraten, wurden die Funktionen der einzelnen Arbeiter immer differenzierter, so daß auf jeden von ihnen nur der kleinste Teil der Gesamtarbeit entfiel, den er von Tag zu Tag unveränderlich auszuführen hatte.

Diese Form der Arbeitsteilung war es denn auch, die seit Ferguson und Smith die Aufmerksamkeit auf sich gelenkt und bis in die letzte Zeit, oft ohne daß es den Autoren zum Bewußtsein gekommen war, fast ausschließlich als Grundlage der Beurteilung der Arbeitsteilung überhaupt gegient hat.

Worin besteht aber die wirtschaftliche Bedeutung der technischen Arbeitsteilung in ihrer ursprünglichen Form, in der der Manufaktur?

Vor allem muß hervorgehoben werden, daß eine solche Arbeitsverteilung unter mehrere Teilnehmer den Vorteil hat, daß sie die Leistungsfähigkeit des einzelnen Arbeiters erhöht. Ein Arbeiter, der von Tag zu Tag dieselbe, gewöhnlich sehr einfache Teilarbeit ausführt, erreicht darin schließlich durch zunehmende Anpassung und dauernde Übung eine gewisse Kunstfertigkeit. Andererseits vermeidet der Teilarbeiter, weil er stets nur einen Arbeitsgang verrichtet, den beim Übergang von einer Arbeit zur anderen durch den Wechsel der einzelnen Instrumente bedingten Zeitverlust. Bei der Manufaktur werden alle aufeinanderfolgenden Phasen, die das Produkt zu durchlaufen hat, zu einer Zeit und unter einem Dache ausgeführt. Bei der gemeinschaftlichen Arbeit von Teilarbeitern werden die „Poren des Arbeitstages“, wie Marx es einmal sagt, zusammengezogen. Die Arbeitsteilung in der Manufaktur begünstigt aber gleichzeitig auch die Differenzierung und Vervollkommnung der Arbeitsmittel. Infolge der Arbeitszerlegung erweist sich ihre Vervollkommnung im Sinne einer größeren Anpassung an die einzelnen Arbeitsvorgänge dermaßen leicht, daß dazu die Erfindungsgabe des einfachsten Arbeiters ausreicht. Wie weit diese Differenzierung der Arbeitsmittel geht, kann man schon aus der einen von Marx im ersten Bande des „Kapitals“ angeführten Tatsache ersehen, daß in den sechziger Jahren in Bir-

mingham gegen 500 verschiedene Hammerarten erzeugt wurden, die zur Ausführung verschiedener Operationen bestimmt waren.

Den Lichtseiten der Arbeitsteilung in der Manufaktur stehen indessen auch viele Schattenseiten gegenüber. Die zu weit getriebene Arbeitsteilung, die den Arbeiter sein ganzes Leben lang an die Ausführung einer Teilarbeit fesselt, ist für seine physischen Kräfte, aber auch für sein sittliches und geistiges Leben von schädlicher Wirkung. Die Manufakturperiode hat eine ganze Reihe von Berufskrankheiten gezeitigt, die durch die Anpassung an die einzelnen Arbeitsvorgänge entstanden sind. Die Urteilsfähigkeit und das Selbstbewußtsein des Arbeiters haben schwer gelitten. Solange er als selbständiger Handwerker tätig war, hatte er den allgemeinen Plan der Arbeit im Kopfe, führte mit eigenen Kräften sämtliche Arbeiten selbst aus. Jetzt als Teilarbeiter bleibt ihm hingegen nur die Ausführung eines einzelnen Arbeitsvorganges überlassen, und so wird er denn sozusagen zu einem Schraubchen eines komplizierten Mechanismus. Es gibt hier keinen Platz für die Entfaltung seiner geistigen Kräfte. Seine intellektuellen Fähigkeiten stumpfen allmählich ab. Der Produktionsplan bleibt ihm unbekannt, er ist Sache des Organisators, des Unternehmers. Ein unbedeutendes Teilchen des großen Produktionsmechanismus, hat der Manufakturarbeiter keine Möglichkeit, sich eine klare Vorstellung über das allgemeine Ziel des Produktionsprozesses, an dem er teilnimmt, zu bilden. Was seine physischen Kräfte anbetrifft, so erweisen sich hier einige Mängel (wie Rückgratskrümmung, abnorme Entwicklung der Hände, der Finger, der Füße) sogar als Vorzug vom Standpunkte des Produktionserfolges, da sie für die Geschicklichkeit des Arbeiters günstig sind.

Für den Großbetrieb konnte aber die Manufaktur nicht genügen. Bei steigender Verwendung der Maschine mußte man zu einer vollkommeneren Betriebsform übergehen. Wie hoch die Produktivität der Manufaktur auch war, so bildete doch bei ihr die Grundlage des Produktionsprozesses die ihrem Wesen nach beschränkte menschliche Kraft. In der Manufaktur war nach der geistreichen Bemerkung von Marx die einzige Maschine der Kollektivarbeiter selbst. Die ganze Arbeit wurde mit Hilfe von Handinstrumenten ausgeführt, wenn auch diese differenzierter waren als die des Handwerkers. Im Gegensatz dazu ermöglichte die Verwendung von Maschinen eine weitere Steigerung der vorhandenen Kräfte, da der Arbeit des Arbeiters der selbständige Mechanismus sich hinzugesellte, den man immer mehr vergrößern konnte. Als typische Form erscheint hierbei die moderne Textilindustrie, weshalb sie denn auch von Marx als Hauptmaterial zur Beurteilung der modernen Arbeitsteilung verwendet wurde. Marx unterscheidet vom Standpunkte ihrer ökonomischen Bedeutung drei wesentliche Teile der „entwickelten Maschinerie“: 1. die Bewegungsmaschine; 2. den Transmissionsmechanismus, welcher die Bewegung regelt, ihre Form je nach Erfordernis

verwandelt und sie auf die Werkzeugmaschinenrie verteilt und überträgt; 3. die Werkzeugmaschine, mit deren Hilfe dieselben Operationen ausgeführt werden, die früher die Aufgabe des einzelnen Handwerkers oder des Arbeiters in der Manufaktur ausmachte. Besondere Bedeutung kommt nach Marx der Bewegungs- und Werkzeugmaschine zu. Die Besonderheit dieser Maschinengattung besteht darin, daß bei ihr die einzelnen Instrumente zu einem komplizierten Ganzen in einem Mechanismus vereinigt werden, welcher durch eine einzige Kraft in Gang gesetzt wird. Der Mensch kann nur mit einem Instrumente arbeiten. Es sind zwar Versuche gemacht worden, den Menschen zu veranlassen, mit beiden Händen zu arbeiten, sie sind aber völlig gescheitert. Die Bewegungsmaschine setzt dagegen mehrere Instrumente in Tätigkeit, sie kann somit mehrere menschliche Individuen ersetzen. Die Verwendung mächtiger Kraftmaschinen (Dampf, Elektrizität) gibt nicht nur die Möglichkeit, die Zahl der durch dieselbe betriebenen Instrumente zu steigern und die Arbeit vieler Maschinen zu einem riesigen Ganzen zu vereinigen, sondern auch die Instrumente bis zu einem früher nicht geahnten Umfange zu vergrößern, wobei aber die Bewegungen derselben dermaßen geregelt werden können, daß sie mit gleicher Exaktheit außerordentlich schwere, ebenso wie die feinsten Arbeiten ausführen können (z. B. der Dampfhammer). Es ist daher verständlich, daß dort, wo sich die Arbeit aus Bewegung zusammensetzt, die Verwendung von Kraftmaschinen auch die Schaffung der bewunderungswürdigen Verkehrsmittel der Neuzeit, wie Eisenbahnen, Fluß- und Seedampfer und Luftfahrzeuge ermöglichte. Seit der Verwendung von Dampfkraftmaschinen kommt die Manufaktur allmählich in Verfall und tritt ihre Stelle dem Maschinenbetriebe ab. Dieser nimmt einen immer größeren Umfang an, indem er in den einzelnen Unternehmungen gewaltige Maschinenanlagen und Arbeitermassen konzentriert. Die Rolle des Arbeiters ändert sich dabei technisch sehr wesentlich. Er bearbeitet das Rohmaterial nicht unmittelbar, sondern beschränkt seine Tätigkeit hauptsächlich auf die Bedienung der Maschine, deren Gang er zu regulieren und kontrollieren hat. Im Maschinenbetriebe werden die Arbeitsmittel aus den Händen der Arbeiter genommen und der Maschine zugewiesen, dem Arbeiter bleibt also nur die Kontrolle über die Tätigkeit des automatischen Mechanismus überlassen.

Diese für den Maschinenbetrieb charakteristische Eigentümlichkeit spiegelt sich in eigenartiger Weise in der Lage des Arbeiters wieder. Vor allem hat die Arbeit an Mannigfaltigkeit und Leichtigkeit nicht gewonnen: sie ist äußerst eintönig, wirkt ermüdend und ist geistlos.¹⁾ Andererseits ergab sich hier, da weder längere Lehrzeit, noch erhebliche physische Kraft erforderlich war, die Möglichkeit, zur Maschinenarbeit Frauen und Kinder heranzuziehen, deren Ausbeutung in der ersten Zeit der Maschinenproduktion vor Einführung

1) Freilich aber nicht eintöniger und ermüdender als die Arbeit in der Manufaktur.

der Fabrikgesetzgebung bedrohliche Formen annahm. Ferner erschien die Verwendung teurerer Maschinen als Anlaß, die Arbeitszeit möglichst zu verlängern, sie auch auf die Nachtzeit auszudehnen, was besonders auf die noch nicht entwickelten und schwachen Organismen der Kinder und Frauen schädlich wirkte. Die größte Verbreitung erfuhr die Nacharbeit seit Entdeckung billiger Beleuchtungsquellen, des Gases und der Elektrizität. Endlich schuf die Zusammenpferchung einer großen Arbeiterzahl in engen und ungesunden Räumen mit hoher Temperatur, starken Ausdünstungen und giftigem Staub eine neue Quelle des Elends für die Arbeiterklasse. So wurde der Maschinenbetrieb lediglich durch die Tatsache seiner Existenz zu einem früher ungeahnten Übel im sozialen Leben europäischer Nationen. In einem so niederdrückenden Milieu gab es natürlich keinen Platz für die seelische Entwicklung des Arbeiters. Die ununterbrochene und andauernde Bedienung der Maschine beschleunigte die körperliche und geistige Ermüdung, besonders aber die der Kinder, unter denen man ganz allgemein eine völlige Degeneration, Erschöpfung und Apathie gegenüber der sie umgebenden Welt beobachtete. In den Veröffentlichungen über die vom englischen Parlament zu Anfang des vorigen Jahrhunderts veranlaßten Untersuchungen finden wir anschauliche Schilderungen der Lage der jugendlichen Arbeiter zur Zeit der Einführung des Maschinenbetriebes. Es genügt, sich die von Marx im ersten Bande des „Kapital“ angeführten Beispiele zu vergegenwärtigen, um eine klare Vorstellung davon zu erhalten, bis zu welchem Grade der Maschinenbetrieb auf die Kinder abstumpfend einwirkte, ehe sie durch die Fabrikgesetzgebung geschützt wurden.

Im folgenden geben wir einige Antworten wieder, welche die in Fabriken beschäftigten Kinder auf die Fragen der Untersuchungskommissäre gegeben haben: „Jeremias Haynes, 12 Jahre alt.“ . . . „Viermal vier ist acht, aber vier Vierer sind 16 . . . Ein König ist der, dem alles Geld und Gold gehört. Wir haben einen König, man sagt, er ist eine Königin, sie nennen sie Prinzessin Alexandra. Man sagt, sie heiratet der Königin Sohn. Eine Prinzessin ist ein Mann.“ Wm. Turner, zwölfjährig. „Lebe nicht in England. Denke es gibt solch ein Land, wußte nicht davon zuvor.“ John Morris, vierzehnjährig: „Habe sagen hören, daß Gott die Welt gemacht und daß alles Volk erstoff, außer einem; habe gehört, daß der eine ein kleiner Vogel war.“ William Smith, fünfzehnjährig: „Gott machte den Mann; der Mann machte das Weib.“ Edward Taylor, fünfzehnjährig: „Weiß nichts von London.“ Henry Matthewman, siebzehnjährig: „Gehe manchmal in die Kirche . . Ein Name, worüber sie predigen, war ein gewisser Jesus Christ, aber ich kann keine anderen Namen nennen, und ich kann auch nichts über ihn sagen. Er wurde nicht gemordet, sondern starb wie andere Leute. Er war nicht so, wie andere Leute in gewisser Art, weil er religiös war in gewisser Art, und andere ist es nicht. Der Teufel ist eine gute Person. Ich weiß nicht, wo er lebt.

Christus war ein schlechter Kerl.“ „Dieses Mädchen (10 Jahre) buchstabiert God Dog und kannte den Namen der Königin nicht!)“.

Diese von einer offiziellen Untersuchungskommission gesammelten Tatsachen zeigen deutlich genug, in welche Verwahrlosung die Kinder durch die Beschäftigung im Maschinenbetrieb geraten sind: sie waren gezwungen, unter entsetzlichen Verhältnissen zu arbeiten, und zwar nicht nur am Tage, sondern auch des Nachts. Man darf indessen nicht vergessen, daß diese Tatsachen den Einfluß der Fabrikarbeit nur in ihren ersten Anfängen widerspiegeln. Die ungünstigen Lebensbedingungen des Arbeiters waren keineswegs durch den Maschinenbetrieb als solchen, sondern durch die sozialen Verhältnisse bedingt, die bei Einführung des Maschinenbetriebes bestanden haben. Die Festsetzung der Arbeitsdauer, die Beschaffung der Arbeitsräume, die Arbeitsverteilung unter die einzelnen Arbeiter, die ganze Organisation der Arbeit hängt bei der modernen Wirtschaftsordnung nicht von den Arbeitern ab, sondern wird vom Willen des Fabrikherrn bestimmt, der als Kapitalbesitzer ausschließlich auf die Erzielung des Gewinnes bedacht ist. Aber nur zu Beginn der kapitalistischen Epoche konnten die Fabrikbesitzer den Betrieb völlig willkürlich regeln. Bald mußten sie sich der staatlichen Kontrolle unterwerfen, die in der Form der Fabrikgesetzgebung sich allmählich auf alle Zweige der Großindustrie erstreckte und so die schädliche Wirkung der Maschinenarbeit milderte. Die Gesetzgebung veranlaßte die Fabrikbesitzer, größere Arbeitsräume zu errichten und hygienische Einrichtungen zu treffen, sie hat den Arbeitstag der Kinder, der jugendlichen Arbeiter und der Frauen gekürzt und die Nachtarbeit für sie verboten. Dadurch wurde indirekt auch für erwachsene Männer die Arbeitszeit herabgesetzt, weil die Fabrikarbeit eine einheitliche Arbeitsdauer für alle Arbeitergruppen erfordert. Die Arbeiter haben sich aber zum Teil auch selbst die Kürzung der Arbeitszeit, bessere Arbeitsverhältnisse und Erhöhung des Arbeitslohnes erkämpft. Die Verlängerung der Mußezeit eröffnete ihnen den Weg zur geistigen Entwicklung. Andererseits haben allmählich auch die Fabrikherren die große Bedeutung der geistigen Entwicklung der Arbeiter für die Steigerung der Arbeitsproduktivität erkannt. Dem gelernten Arbeiter kann man, ohne Schaden zu befürchten, die Bedienung komplizierter Maschinen anvertrauen. So schwinden denn auch allmählich die mit der Verwendung der Maschinenarbeit in erster Zeit verbundenen Schattenseiten. Als Typus des modernen Fabrikarbeiters erscheint nicht mehr ein elendes, verschlagenes und stumpfes Wesen, sondern ein während der Arbeit zu großer geistiger Anstrengung fähiger, in seinem Verhalten auch zu Höherstehenden unabhängiger Mensch, ein vernünftiger und guter Kamerad und selbstbewußter Mitbürger.

Die gesellschaftliche Arbeitsteilung tritt, wie bereits erwähnt, sehr früh auf. Schon zu den ältesten Zeiten finden wir die Arbeit des Erzschmelzers, der

1) Das Kapital Bd. I., hrg. v. Kautsky. Stuttgart 1914. S. 208, Anm. 98.

zugleich die Metalle verarbeitet, und die des Holzarbeiters, der die Funktionen des heutigen Zimmermanns, Wagenbauers, Tischlers und Schnitzers verrichtet, als gesonderte Berufsarten. In den homerischen Gesängen wird neben diesen noch der Töpfer und der Lederarbeiter erwähnt. Im Mittelalter hat die gesellschaftliche Arbeitsteilung einen mächtigen Anstoß durch die Absonderung der Stadt vom flachen Lande erhalten. Zur Zeit der Städtegründung war die Zahl der einzelnen Handwerksarten unbedeutend (etwa 10—20 einzelne Handwerksberufe). Im 13.—15. Jahrhundert haben nur wenige Städte über 10—20 anerkannte gewerbliche Innungen gehabt, freilich umfaßten einige von ihnen bereits verschiedene Gewerbe. Sieht man selbst von solchen gewerblichen Berufen ab, die nur vereinzelt Vertreter in einer Stadt und kein Innungsrecht hatten, so ist 200—500 Jahre nach den Anfängen städtischer Arbeitsteilung die Zahl der Berufe schon nach Hunderten zu schätzen. Im 18. Jahrhundert hat die Zahl der zünftigen Gewerbe in den einzelnen deutschen Städten und Ländern zwischen 25 und 100 geschwankt, daneben gab es noch eine große Zahl von Berufen ohne Innungsrecht.¹⁾ In der Gegenwart zählt man die einzelnen Berufe bereits nach Tausenden. So verzeichnete die deutsche Berufsstatistik von 1895 bereits 10298 Berufsarten (freilich sind darin die nichtwirtschaftlichen mit inbegriffen).

Die kapitalistische Wirtschaftsordnung weist daher einen sehr komplizierten Bau auf. Die Verteilung der einzelnen Berufe könnte man sich als ein System von parallel verlaufenden Reihen denken, die ihrerseits, von der Beschaffung der Rohstoffe zur Erzeugung des endgültigen Produktes fortschreitend, sich in einzelne Zweige zerlegen lassen. In der einen Reihe würde etwa die Beschaffung der Baumwolle, die Verspinnung des Garns, die Erzeugung des Gewebes, die Färbung desselben usw. liegen, in der zweiten Reihe die Eisengewinnung, die Erzeugung von Eisenplatten, Stahlbändern, die Kesselproduktion usw.²⁾

Auf jeder von den aufeinanderfolgenden Stufen erscheint die Produktion für die gegebene Wirtschaftseinheit als völlig abgeschlossen. Sie kann aber

1) G. Schmoller, Grundriß. Bd. I. S. 348—349.

2) Der vertikale Aufbau der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ist seit dem Aufkommen des Maschinenbetriebes und überhaupt seit Anwendung der Methoden der modernen Technik viel komplizierter geworden. Bücher hat diesen Prozeß sehr treffend als „Arbeitsverschiebung“ bezeichnet, weil die Arbeit sich gewissermaßen aus einer bzw. einigen einfachen Beschäftigungsarten in eine Reihe verschiedener komplizierter, sich immer mehr differenzierender Produktionszweige absondert. Auch der Handwerker pflegte seine Werkzeuge in der Regel nicht selbst anzufertigen. Um wieviel länger und komplizierter ist aber in neuerer Zeit der Weg vom Rohstoff zum endgültigen Erzeugnis. Schließlich wird aber die Herstellung von Maschinen selbst zu einer komplizierten Sonderproduktion, der ihrerseits eine Arbeitsteilung zur Anfertigung von Drehbänken für die Maschinenfabrikation usw. vorangeht.

nur insofern bestehen, als die erzeugten Produkte Absatz finden. Je weiter auf diese Weise die Technik sich entwickelt und die gesellschaftliche Arbeitsteilung fortschreitet, um so stärker wird die gegenseitige soziale Abhängigkeit der einzelnen Wirtschaftskreise voneinander. Die Macht der Natur über den Menschen geht zurück, die soziale Abhängigkeit der Menschen voneinander ist aber im steten Wachsen begriffen.

Im realen Leben verflechten sich allerdings die einzelnen Betriebsreihen und bilden die mannigfaltigsten und sonderbarsten Kombinationen. Ein und dasselbe Roh- oder Hilfsmaterial kann in den verschiedensten Industriezweigen Verwendung finden. Steinkohle, Eisen, Schmieröle, Baumaterialien sind für viele sehr verschiedenartige Gewerbe unentbehrlich. Andererseits entwickelt sich aber zugleich mit der gesellschaftlichen Arbeitsteilung auch die Vereinigung von einzelnen Industriezweigen zu einem Unternehmen (Spezialisierung innerhalb eines Betriebes). Große Fabriken haben ihre eigenen Schlosser- und Schreinerwerkstätten zu Reparatur- und anderen Zwecken, ihre eigenen Licht- und Kraftanlagen, besondere Vorrichtungen zur Verwertung von Nebenprodukten usw.

Die Verbindung zwischen den einzelnen Arbeitsgebieten erfolgt bei der gesellschaftlichen Arbeitsteilung durch den Tausch. Darin besteht aber ihr wesentlicher Unterschied von der Arbeitsteilung innerhalb eines Betriebes, z. B. bei der Manufaktur. Der in der Manufaktur tätige Spezialarbeiter, der nur einen bestimmten Teil einer komplizierten Arbeit ausführt, erzeugt nicht das ganze Produkt selbst, während bei der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ein jeder Produzent oder eine Gruppe solcher eine in sich abgeschlossene Arbeit ausführt, eine besondere Ware erzeugt, die dann auf den Markt kommt. Andererseits setzt die gesellschaftliche Arbeitsteilung freie Beziehungen zwischen den einzelnen Unternehmern als gleichberechtigten Gliedern der Produktionsgemeinschaft voraus. Ganz anders liegen die Dinge in der Manufaktur und der Fabrik. Der Arbeiter ist gezwungen, sich den durch den Willen des Kapitalisten geschaffenen Arbeitsbedingungen unterzuordnen. In gleicher Weise erfolgt auch die Verteilung der Arbeit in der Manufaktur und der Fabrik auf Grund des vom Kapitalisten entworfenen Planes. Es ist natürlich notwendig, daß auf die Erzeugung der oder jener Warenkategorie die Produktivkräfte nur in einem solchen Maße verwendet werden, wie es im Interesse der gegebenen Volkswirtschaft liegt. Das gegenseitige Verhältnis der einzelnen Produktionszweige wird aber innerhalb der Gemeinschaft nicht einheitlich geregelt, sondern durch den Warenaustausch bestimmt. Der Warenverkehr ermöglicht bis zu einem gewissen Grade die Anpassung der Produktion an die Bedürfnisse der Gesellschaft. Aber diese Anpassung erfolgt hier in einer ganz anderen Weise als in der Manufaktur. Hier gibt es keinen einheitlichen, leitenden Willen, keine Planmäßigkeit, durch welche sich die Ordnung jedes einzelnen Betriebes, sei es in der Manufaktur oder der Fabrik,

auszeichnet. Der allgemeine Gang der modernen Produktion wird durch elementare Kräfte bestimmt, welche das Wirtschaftsleben erst nach vielen Stürmen und Erschütterungen in einen gewissen Gleichgewichtszustand bringen.

Soweit die Arbeitsgemeinschaft eine allgemeine Erscheinung der menschlichen Wirtschaft darstellt, wurzelt sie in den tiefsten Grundlagen des gesellschaftlichen Lebens. Die Schwäche der vereinzelt Kräfte erfordert ihre Vereinigung zu einem mächtigen Ganzen, während das Bestreben, die vorhandenen Kräfte und Fähigkeiten auszunutzen, zu einer entsprechenden Verteilung der verschiedenen Aufgaben unter die einzelnen Teilnehmer führt. Auf diese Weise hat die Arbeitsvereinigung und die Arbeitsteilung letzten Endes ein und dieselbe Ursache, denn beide führen in gleicher Weise zu der für den gegebenen Fall rationellsten Ausnutzung der vorhandenen Arbeitskräfte. Die Arbeitsteilung stellt nur eine Fortentwicklung der bereits der einfachen Arbeitsgemeinschaft zugrunde liegenden Prinzipien dar. Da aber selbst bei den fortgeschrittensten Formen der Wirtschaft für die Verwendung der einfachen Arbeitsgemeinschaft noch ein recht weiter Spielraum bleibt, so erscheint als die rationellste Form der Arbeitsvereinigung nicht die Verdrängung der einfachen Arbeitsgemeinschaft durch die Arbeitsteilung, sondern die harmonische Kombination dieser beiden Formen, entsprechend dem Charakter der jeweiligen wirtschaftlichen Aufgabe.

Was insbesondere die Arbeitsteilung anbetrifft, so weist ihre Entwicklung mit besonderer Deutlichkeit auf den Anpassungsprozeß der Gesellschaft an die wachsende Schwierigkeit des Lebens und die Kompliziertheit der wirtschaftlichen Aufgaben hin. Je mehr sich der wirtschaftliche Kreislauf erweitert, um so weiter schreitet die Arbeitsteilung fort. Mit zunehmender Bevölkerungsdichte entwickelt sich die Arbeitsteilung überall in beschleunigtem Tempo. Dieselbe Bedeutung kommt auch den verbesserten Verkehrswegen zu. Im selben Maße, in dem immer größere Gebiete mit den verschiedensten natürlichen Verhältnissen und individuellen Eigenschaften ihrer Bevölkerung in den wirtschaftlichen Kreislauf hineingezogen werden, ergibt sich die Möglichkeit, aus den vorhandenen natürlichen Schätzen und Arbeitskräften das durch entsprechende Spezialisierung erreichbare Maximum zu erhalten. Diese Differenzierung ist, sofern sie als Ergebnis der Bestrebungen des einzelnen, den größten Nutzen zu erzielen, auftritt, dem gewöhnlichen Anpassungsprozeß in der organischen Welt verwandt. Je weiter sich die Konkurrenz zwischen gleichartigen Unternehmungen entwickelt, um so schwerer fällt es den weniger Angepaßten, sich zu behaupten. Als einziger Rettungsweg ergibt sich dann das Ausfindigmachen eines geschützten, der Konkurrenz der sonst bevorzugten Unternehmungen zunächst nicht zugänglichen Gebietes. Als ein so geschütztes Gebiet erweist sich aber ein neues Tätigkeitsfeld, eine neue Spezialisierung. Daher wird denn auch der Unternehmer bei

der Herrschaft der freien Konkurrenz stets zur Einschlagung neuer technischer Wege gedrängt und tritt als Träger der fortschreitenden Arbeitsteilung auf.

Die Anpassung der gesellschaftlichen Kräfte an die gegebenen wirtschaftlichen Aufgaben erfolgt elementar, und dabei oft unter anomalen sozialen Verhältnissen. Sie nimmt daher auch häufig anormale, zuweilen sogar entartete Formen an. Die Beobachtung dieser Anomalien hat manchen Forscher, der in der harmonischen Entwicklung des Menschen den höchsten Wert sah, veranlaßt, das Prinzip der Arbeitsteilung aufs schärfste zu verurteilen.

Manche Soziologen und Sozialphilosophen beurteilen die einfache und die zusammengesetzte Arbeitsgemeinschaft verschieden. Gerade diejenigen unter ihnen, denen das persönliche und soziale Wohl der Menschen am meisten am Herzen liegt, schätzen die Notwendigkeit und große Bedeutung der einfachen Arbeitsgemeinschaft für die normale Entwicklung des sozialen Lebens sehr hoch ein, verurteilen aber das Prinzip der Arbeitsteilung schlechthin. Besonders gilt dies von dem bekannten russischen Soziologen N. K. Michailowski, der in einer Reihe glänzender Essays, seit Ende der sechziger Jahre, den Gedanken stets von neuem zu begründen suchte, daß die Arbeitsteilung im Grunde genommen für die Menschheit ein Übel sei. Nur auf der Grundlage der einfachen Arbeitsgemeinschaft sei eine gesunde Entwicklung des sozialen Lebens möglich. Sich gegen Spencer wendend, hebt Michailowski mit besonderer Schärfe hervor, daß zwischen dem biologischen und dem sozialen Organismus ein gewaltiger Unterschied bestehe, der in der verschiedenen Bedeutung der Arbeitsteilung für jeden derselben zum Ausdruck komme. Die Organe eines einzelnen Individuums würden um so vollkommener, je weiter sie sich differenzierten. Diese Differenzierung ermögliche einem jeden von ihnen, eine besondere Funktion zu übernehmen, und je weiter dieser Prozeß fortschreite, um so höher und vollkommener werde das Individuum. Das sei das Wesen der physiologischen Arbeitsteilung, deren Richtigkeit außer Zweifel stehe. Die Aufdeckung dieses Gesetzes gehöre zu den bedeutendsten Errungenschaften der Physiologie. Es sei aber falsch, dieses Gesetz auch auf das Gesellschaftsleben zu übertragen. Die organische Schule der Soziologie begehe einen großen Fehler, indem sie die Entwicklung des Einzelindividuums von der der Gesellschaft nicht scharf voneinander scheidet. Spencer z. B. erblickte in der Arbeitsteilung einen Spezialfall des Differenzierungsgesetzes der Erscheinungen und somit die Annäherung des Menschen an einen höheren Typus, was nach Michailowski ganz und gar falsch sei. Die soziale Differenzierung ergebe Resultate, die denen der physiologischen Arbeitsteilung diametral entgegengesetzt seien. Bei der sozialen Arbeitsteilung sinke das Individuum auf die Stufe eines Organs herab. Die Fähigkeiten werden abgestumpft, wenn der Mensch sein ganzes Leben lang nur engbegrenzte Teilarbeit ausführe. Er werde auf diese Weise physisch und moralisch degradiert. Ganz anders liege es bei der einfachen Arbeitsgemeinschaft: sie steigere die

Produktivität der menschlichen Arbeit, verwandele aber die Persönlichkeit keineswegs in ein Teilorgan des sozialen Ganzen. Von diesen Gedanken ausgehend, gelangt Michailowski zum Ergebnis, daß der soziale Fortschritt nur dort vorhanden sei, wo die gesellschaftliche Arbeitsteilung abnehme, die physiologische unter den einzelnen Organen des Menschen aber zunehme. „Der Fortschritt besteht, so schließt Michailowski sein bekanntes Essay: ‚Was ist Fortschritt?‘ in der allmählichen Annäherung an die Geschlossenheit des Unteilbaren, an die möglichst volle und vielseitige Arbeitsteilung unter den einzelnen Organen und möglichst geringe unter den Menschen. Unmoralisch, ungerecht, schädlich, unvernünftig ist alles, was diese Bewegung hemmt. Moralisch, gerecht, vernünftig nur dasjenige, was die Ungleichartigkeit der Gesellschaft herabsetzt und damit zugleich die Mannigfaltigkeit ihrer einzelnen Glieder steigert.“

Beachtet man das oben über den Einfluß der sozialen Verhältnisse auf den Charakter der Arbeitsteilung Gesagte, so fällt es nicht schwer, die Mängel dieser Formel aufzudecken. Man könnte sie nur dann anerkennen, wenn der Beweis erbracht worden wäre, daß die Arbeitsteilung ihrem Wesen nach unter allen gesellschaftlichen Verhältnissen für die allseitige Entwicklung der Persönlichkeit schädlich sei. Wir wissen aber, daß selbst bei der modernen, bei weitem nicht idealen Gesellschaftsordnung die Mängel der Arbeitsteilung beseitigt werden können und auch tatsächlich zum Teil beseitigt werden.

Vor allem erfordert die Arbeit an der Maschine als charakteristische Form der modernen Arbeitsteilung eine erhebliche Anspannung der geistigen Kräfte. Daraus allein ergibt sich für den erfolgreichen Fortgang der Produktion die Notwendigkeit, geistig entwickelte, einer dauernd angespannten Aufmerksamkeit fähige Arbeiter zu beschäftigen. Die Maschinenarbeit ist monoton, aber in einer anderen Art als die handwerksmäßige oder Manufakturarbeit, denn sie erfordert größere geistige Energie. Die Arbeit des Handwebers war nicht weniger eintönig und ermüdend als die des modernen Maschinenarbeiters, aber dieser muß, indem er die Bewegung mehrerer Webstühle überwacht, viel mehr seine Aufmerksamkeit anspannen und viel mehr Urteilsfähigkeit besitzen, um einzugreifen, wenn der Gang der Maschine irgendwelche Unregelmäßigkeiten aufweist. Selbst bei denjenigen Zweigen der Handarbeit, die künstlerischen Geschmack und individuelle Erfindungsgabe voraussetzen, sehen wir bei näherer Betrachtung, daß die Arbeit nicht komplizierter, aber auch nicht weniger schablonenhaft und einförmig ist als die beim Maschinenbetriebe. Man braucht z. B. nur die Erzeugnisse des Kustargewerbes, der russischen Heimarbeit, sich anzusehen, um sich zu überzeugen, wie sklavisch ein und dieselben traditionellen Muster von Jahr zu Jahr kopiert werden, wie wenig kompliziert und wie einförmig die Arbeit ist.

Die Maschine erfordert zwar größere Anstrengung der geistigen Kräfte, weckt zugleich aber auch die Wißbegierde der Arbeiter. Die Kompliziertheit

ihres Mechanismus veranlaßt den Arbeiter, über die Prinzipien ihrer Konstruktion nachzudenken. Im Gegensatz zum Bauer und Handwerker interessiert sich denn auch der Fabrikarbeiter viel lebhafter für technische Kenntnisse, denn er hat stets ein Erzeugnis der auf Wissen gestützten menschlichen Schöpfungskraft vor Augen. Und so erscheint die Maschinenarbeit als solche mit einem starken Bedürfnis des Arbeiters nach geistiger Entwicklung verbunden.

Die mit der Maschinenarbeit unzertrennlich verknüpfte geistige Anstrengung führt zu einem neuen Ergebnis, zum Bedürfnis nach Kürzung des Arbeitstages. Die sehr erhebliche Anspannung der Nervenkraft läßt eine übermäßige Verlängerung des Arbeitstages ohne Schaden für die Gesundheit des Arbeiters nicht zu. Die Arbeiter beginnen immer energischer auf eine Herabsetzung der Arbeitszeit zu drängen; andererseits finden sie hierin eine Stütze in der Gesetzgebung zur Normierung des Arbeitstages der Kinder-, Jugendlichen- und Frauenarbeit. Selbst der Begriff des Arbeitstages, d. h. einer streng bestimmten Stundenzahl der Arbeit und ihre Abwechslung durch Ruhepausen, ist erst mit der Einführung der Maschine aufgekommen, da diese mit mathematischer Exaktheit arbeitet und daher eine genaue Regulierung auch der menschlichen Arbeit ermöglicht. Erst seit der Normierung der Fabrikarbeit hat sich der Gedanke durchgesetzt, auch die übrigen Zweige der wirtschaftlichen Arbeit zu regulieren und für diese bedeutete somit der Einfluß des Fabriklebens geradezu eine Wohltat.

Die Maschinenarbeit hat aber nicht nur zur Kürzung der Arbeitszeit geführt, sondern auch zu einer anderen Entlohnung der Arbeiter. Erzeugt der Arbeiter jetzt auch mehr, so kann er seinen Anteil an dem Ertrag der Arbeit steigern. Seine Interessen versteht aber der Industriearbeiter besser durchzusetzen als andere Arbeiter. Die Maschinenarbeit ist somit gar nicht notwendig mit den finsternen Schattenseiten verbunden, die die Gegner der Arbeitsteilung und Verteidiger des patriarchalischen Landlebens zu schildern pflegten. Wir sehen, daß bei besseren sozialen Verhältnissen der Arbeiter nicht müder und zerschlagener die Fabrik verläßt als der Handwerker oder Heimarbeiter, der den Arbeitstag hinter sich hat.

Betrachten wir nun, wie er seine Mußezeit verbringen kann und tatsächlich verbringt. Nicht nur die Arbeiter westeuropäischer Staaten, sondern auch russische Fabrikarbeiter benutzen gern ihre freie Zeit zur Erweiterung ihrer Bildung. Sie sind es, die die Abendklassen und die Fortbildungsschulen füllen, die bei ihnen bis zu einem gewissen Grade den Besuch einer höheren Schule ersetzen. Wo solche Kurse auch eröffnet werden, kann man im voraus dessen überzeugt sein, daß es an Schülern nicht fehlen wird. Dem europäischen Arbeiter eröffnet sich aber auch der Weg zur höheren Bildung durch den Besuch von öffentlichen Vorträgen und Hochschulkursen. Selbst in England, wo die Universitätswissenschaft seit langem Privileg der Reichen war, hat das Bestreben, den Arbeitern die Hochschulbildung zugänglich zu machen, tiefe

Wurzeln gefaßt. Es war die Aufgabe Englands mit seinem entwickelten Industrieleben, hierbei Pionierdienste zu leisten und den Kontinentalstaaten ein Beispiel zu geben. Für diese war es dank der größeren Anzahl freier intelligenter Kräfte noch leichter, die Hochschulbildung in die breiten Schichten der Bevölkerung zu tragen. So begegnen sich die höheren Schichten der Gesellschaft und die arbeitenden Klassen in dem allgemeinen Streben nach geistiger Entwicklung zum ersten Male auf einem gemeinsamen Boden.

Der Arbeiter nutzt seine freie Zeit aber nicht nur zur Erweiterung seiner Kenntnisse aus, sondern nimmt auch als Vollbürger stärkeren Anteil an den allgemeinen Angelegenheiten seines Landes. Einen großen Teil seiner Mußezeit widmet er der Gewerkschaft und dem öffentlichen Leben. Er verfolgt die Tätigkeit der von ihm gewählten Kandidaten und unterstützt sie in ihrem politischen Tageskampfe. Dies muß seinen Gesichtskreis erweitern und ihn immer mehr zu einem Bürger eines großen sozialen Ganzen erziehen. Auch das sittliche Niveau der Arbeiterklasse wird auf diese Weise gehoben, da das gesellschaftliche Leben dem Arbeiter die Möglichkeit eröffnet, an Stelle egoistischer genossenschaftliche und soziale Interessen zu verteidigen und als Kämpfer für höhere Ideale des Rechtes und der Pflicht aufzutreten.

Erhält somit der Arbeiter durch die Teilnahme an den höheren Aufgaben des Lebens die Möglichkeit, sein geistiges und sittliches Niveau zu heben, so kann er auch in Vergnügungsveranstaltungen ein Mittel zur Verfeinerung seines Gefühlslebens und seiner Bestrebungen finden. Die Entwicklung in den europäischen Staaten zeigt, wie nützlich der Arbeiter seine freie Zeit verbringen kann. Begibt man sich im Sommer an einem Sonntag in die Umgebung einer großen Stadt, so begegnet man frohen und lärmenden Arbeitergruppen, die sich in frischer Luft im dichten Grün ausruhen, sich durch Musik zerstreuen und von den durch die Eintönigkeit und Öde der Fabrikarbeit aufgedrängten Eindrücken zu befreien suchen. In der Schweiz und in den Gebirgsgegenden Deutschlands sehen wir an solchen Tagen überall Arbeiter, die mit ihrer Familie in die Berge gehen. Zur Entwicklung ihrer physischen Kräfte treiben die Arbeiter verschiedenartigen Sport, der früher vielfach ein Zeitvertreib der Müßiggänger war. Hierzu gehören z. B. die verschiedenen Spiele in freier Luft, die namentlich den Besucher der englischen Industriebezirke so überraschen. Demselben Zwecke dient auch die Gymnastik, deren gesunde Grundlagen bereits in der Volksschule gelegt werden.

Läßt sich unter solchen Verhältnissen die Behauptung noch aufrechterhalten, der Fabrikarbeiter habe nur Verödung, geistige Verarmung und sittliche Verrohung zu gewärtigen? Wenn man zur Zeit des Frühkapitalismus von einem verderblichen Einflusse der Fabrik sprechen konnte, so entbehrt gegenwärtig eine solche Auffassung jeder Grundlage.¹⁾

1) Früher wurden die Erforscher des Fabriklebens häufig dadurch irregeführt, daß unter den Fabrikarbeitern sehr viele Elemente anzutreffen waren, die aus den

Die Vorzüge der Arbeitsteilung sind aber sehr bedeutend. Alle Fortschritte der Kultur, der materiellen, wie der geistigen, sind mit der Entwicklung der Arbeitsteilung verbunden. Die Entwicklung der modernen Technik hat die Sklavenarbeit des Menschen durch „mechanische Sklaven“ ersetzt. Bildete die Grundlage der intellektuellen und künstlerischen Kultur der Antike die schwere Arbeit des Sklaven, welche die höheren Klassen von der harten Arbeit befreite, so ist es die moderne Technik, auf der der Kulturfortschritt unserer Zeit ruht. Sie ermöglicht die Verlängerung der Mußzeit auch der arbeitenden Klassen und bessert ihre Lage bei gleichzeitiger Förderung der allgemeinen Kulturverhältnisse.

Endlich darf nicht unerwähnt bleiben, daß die Arbeitsteilung an sich den höchsten ethischen Postulaten nicht nur nicht widerspricht, sondern oft sogar eine Forderung derselben darstellt. Eine sittliche Persönlichkeit aus einem Guß ist lange noch nicht gleichbedeutend mit einem „Allmeister“ oder, wie das englische Sprichwort es treffend sagt: „Jack of all trades and master of none“.

Der Mensch ist nur dann durch feste sittliche Bande an seine Arbeit gebunden, wenn er sich ihr mit Liebe hingibt. Man kann aber eine Sache nur dann innig lieben, wenn man sich ernst in sie vertieft, wenn sie zu einer der Neigung entsprechenden Lebensaufgabe wird. Besonders gilt von den komplizierten Verhältnissen des modernen Lebens, daß man kaum etwas Bedeutendes leisten kann, ohne Spezialist zu sein. Bedeutende wissenschaftliche Erfindungen, hervorragende Werke der schöngeistigen Literatur, der Malerei, der Skulptur, der Musik, sie alle sind Erzeugnisse der schöpferischen Kraft von „Spezialisten“, wie sehr auch einige von ihnen gegen die Arbeitsteilung (wie z. B. Tolstoi, zum Teil auch Ruskin) protestierten. Der oberflächliche Dilettantismus widerspricht nicht nur dem Wesen einer ernstesten Arbeitstätigkeit, sondern ist geradezu ein unmoralischer Charakterzug. Gewiß kann wohl kaum jemand während seines ganzen Lebens in der täglichen Erzeugung eines zwanzigsten Teiles einer Stecknadel seine Bestimmung erblicken, aber

elendesten Lebensverhältnissen stammten. Hierher gehörten z. B. die Iren, welche ihre Lebensgewohnheiten vom Lande mit in die Fabrikstadt brachten. „Die Geschichte dieser (sc. Baumwoll-) Industrie erinnert uns daran,“ sagt Marshall, „daß viele von denen, welche die mehr monotonen Teile der gewerblichen Arbeit ausführen, in der Regel keine gelernten Arbeiter sind, welche von einer höheren Arbeitsart herabgesunken, sondern ungelernete Arbeiter, die gestiegen sind. Eine große Zahl der Leute, die in den Baumwollfabriken von Lancashire arbeiten, sind aus notleidenden Distrikten Irlands dorthin gekommen, während andere die Nachkommen armer und schwächerer Leute sind, welche am Anfang des 19. Jahrhunderts in großer Zahl aus den elendesten agrarischen Distrikten kamen, wo sie als Arbeiter schlechter wohnten und genährt wurden als das Vieh, das sie zu bewachen hatten.“ A. Marshall, Principles of economics, zitiert nach der deutschen Ausgabe von Hugo Ephraim und Artur Salz. Stuttgart und Berlin 1905. S. 288.

eine solche extreme Durchführung der Arbeitsteilung erscheint gar nicht notwendig. Sie stellt vielmehr nur die Folge einer historisch gegebenen sozialen Organisation dar, gegen welche einen energischen Kampf zu führen, durchaus notwendig und ein Gebot der Gerechtigkeit ist. Andererseits kann auch die Ausführung einer eng begrenzten Teilarbeit von großem Interesse sein und erhebliche Bedeutung für den Menschen haben, sofern dadurch nur der lebendige Zusammenhang mit den übrigen Teilen des großen Ganzen nicht verloren geht. Bei der modernen Arbeitsteilung ist nicht die Ausführung einer Teiloperation so verderblich, als die dadurch bedingte Schädigung der Persönlichkeit des Arbeiters, seine Isolierung von dem hinter der Schwelle seiner Werkstatt sich abwickelnden allgemeinen Leben, seine Isolierung von den großen nationalen und kulturellen Interessen, der Mangel eines lebendigen Zusammenhanges zwischen dem Arbeiter und dem Endzweck seiner Arbeit.

Soll uns also die fortschreitende Arbeitsteilung, die Entwicklung des Maschinenbetriebes, der technische Fortschritt überhaupt mit Besorgnis erfüllen? Keineswegs. Wir dürfen aber nicht blind sein gegen die Mängel der modernen Arbeitsteilung, und müssen sie, sofern es möglich ist, bekämpfen. Als das wichtigste Mittel in diesem Kampfe erweist sich aber, wie wir gesehen haben, die Besserung der schweren Lage der Arbeiterklasse. Jeder Schritt in dieser Richtung bedeutet einen Fortschritt zu einer gesünderen sozial-ökonomischen Verfassung.

SECHSTES KAPITEL.

Das Kapital. — Begriff des Kapitals. — Allgemeine und historische Definition des Kapitals. — Arten des Kapitals. — Historische Rolle des Kapitals. — Bedeutung des Kapitals in der Produktion. — Entstehung des Kapitals. — Die Kapitalakkumulation. — Historische Formen derselben.

Die weitere Analyse der Grundelemente der wirtschaftlichen Tätigkeit führt uns zum Begriffe des Kapitals, dessen Betrachtung wir uns auch nunmehr zuwenden wollen.

Wir hatten bereits mehrmals Gelegenheit zu erwähnen, daß die Erzeugung der für die Bedürfnisbefriedigung notwendigen materiellen Güter einen komplizierten Prozeß darstellt, bei dem der Anfang — die Stellung einer bestimmten wirtschaftlichen Aufgabe, und das Ende — die Verwirklichung derselben (die Erzeugung fertiger Produkte) durch eine längere oder kürzere Zeitspanne getrennt sind. In dieser Trennung der beiden Momente der wirtschaftlichen Tätigkeit besteht auch die Rolle des Kapitals im Produktionsprozesse. Die Strecke zwischen der Setzung und Verwirklichung des Zieles wird durch das Einschalten von Produktionsmitteln ausgefüllt, welche selbst das Produkt vorangegangener Arbeit bilden und zur Erleichterung der Weiterproduktion

dienen. Der bekannte amerikanische Soziologe Lester Ward sagt sogar, daß die Tätigkeit des Menschen in allen Sphären des Lebens dadurch charakterisiert werde, daß er seine Ziele nicht direkt erreicht, sondern durch Vermittlung komplizierter Werkzeuge und Mittel, welche die Erfüllung der gesetzten Aufgaben in einem größeren Ausmaße erst ermöglichen. Wenn wir z. B. unserem Freunde eine Nachricht überbringen oder eine Ware übersenden wollen, so wird in uns zunächst der Wunsch rege, unsere Absicht unmittelbar zu verwirklichen. Vergegenwärtigen wir uns aber, daß unser Freund Hunderte von Kilometern von uns entfernt lebt, so werden wir uns von der Notwendigkeit überzeugen, zur Erreichung des gesetzten Zieles uns eines zwar komplizierteren, dafür aber um so sichereren Mittels zu bedienen. Würden wir einen weiten Weg zu Fuß antreten, so könnten wir erst nach Verlauf einer längeren Zeit den Bestimmungsort erreichen oder unsere Kraft würde überhaupt nicht ausreichen, um unsere Absicht zu verwirklichen. Bedienen wir uns aber der Eisenbahn oder des Dampfers, d. h. solcher Mittel, die ein Produkt komplizierter vorangegangener Arbeit bilden, so werden wir viel eher und auf einem bequemeren Wege unser Ziel erreichen. Der Unterschied zwischen der Wirtschaft einer Urgemeinschaft und der auf höherer Entwicklungsstufe stehenden besteht im wesentlichen in der größeren Entfernung, welche die wirtschaftliche Zielsetzung von ihrer Verwirklichung trennt. Die Urgesellschaft wird dadurch charakterisiert, daß der Mensch hier bestrebt ist, seine Bedürfnisse möglichst durch unmittelbaren Arbeitsaufwand zu befriedigen. So verschaffen sich z. B. die Wilden die Nahrung in ganz anderer Weise als die Kulturvölker. Sie ziehen zu günstiger Zeit auf die Jagd und verzehren, nachdem sie eine bestimmte Anzahl von Tieren erlegt haben, den größten Teil der Beute, ohne für die nächste Zukunft durch Aufbewahrung eines Vorrates zu sorgen. Ihr Leben besteht in einem ständigen Wechsel von Nahrungsüberfluß und Hunger. Im Gegensatz dazu finden wir bei den modernen Kulturvölkern ein kompliziertes System zur Erleichterung der Produktion und Ansammlung von Nahrungsvorräten. Die Nahrungsbeschaffung stellt aber trotzdem unter solchen Bedingungen bei weitem nicht eine so vorherrschende und ausschließliche Aufgabe dar, wie es bei der Urgemeinschaft der Fall ist. In der Tat wird die Nahrung, z. B. das zur Brotbereitung bestimmte Getreide, welches der moderne Städter verzehrt, einer ganzen Reihe äußerst komplizierter Verfahren, von seiner Produktion, dem Transporte nach dem Bestimmungsorte, dem Mahlen und schließlich Backen, unterworfen. Zunächst wird es mit der Eisenbahn befördert, dann in Dampfer umgeladen, wobei für diesen Zweck besondere Vorrichtungen existieren; das Mahlen wird auf großen Dampfmühlen besorgt usw. Mit einem Wort, ein jedes Stück Brot, welches der Städter verzehrt, hat eine lange und sehr verwickelte Geschichte hinter sich. Trotzdem macht aber der allgemeine Arbeitsaufwand, welcher von der modernen Kulturgesellschaft auf die Nahrungsproduktion

verwandt wird, einen viel kleineren Teil der Lebenstätigkeit aus als die entsprechende Arbeit des Urmenschen unter gleichen Naturverhältnissen. Recht viele wirtschaftliche Ziele würden aber ohne entsprechende Hilfsmittel überhaupt nicht verwirklicht werden können. Fassen wir die für das Kapital zu allen Epochen der wirtschaftlichen Entwicklung der Menschheit kennzeichnenden Eigenschaften ins Auge, so können wir es definieren als den Inbegriff der durch vorangegangene Arbeit (frühere wirtschaftliche Tätigkeit) geschaffenen und zur Erleichterung und Verwirklichung der Weiterproduktion (der künftigen wirtschaftlichen Tätigkeit) bestimmten Güter. Zugleich wissen wir aber bereits aus der bisherigen Darstellung, daß es eine bestimmte Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung gibt, die durch eine besonders große Rolle des Kapitals, das allen ihren Verhältnissen eine spezifische Färbung verleiht, charakterisiert wird. Neben der allgemeinen Definition des Kapitals bedarf es daher noch einer speziellen, die seiner historischen Bedeutung in der kapitalistischen Wirtschaft Rechnung trüge. Die Bedeutung des Kapitals als eines Ergebnisses vorangegangener Arbeit, die weitere Produktion förderndes Mittel bleibt natürlich auch für diese Zeit bestehen. Zu diesem allgemeinen Kennzeichen kommt aber noch ein für die Anwendung des Kapitals im modernen Wirtschaftsleben besonders charakteristisches Moment hinzu. Das ist die Möglichkeit für den Kapitalbesitzer, ein Einkommen, d. h. einen bestimmten arbeitslosen Gewinn auf Grund der einen Tatsache des Besitzes zu beziehen. Auf diese Weise müssen unter Kapital in der modernen Wirtschaftsverfassung die von der vorangegangenen Arbeit geschaffenen Arbeitsmittel verstanden werden, deren Besitz die Möglichkeit gewährt, Produkte fremder Arbeit in Form des Gewinnes zu erhalten.

Bei dieser Definition folgen wir der bis heute unübertroffenen Begriffsbestimmung von Rodbertus. Er unterscheidet Nationalkapital als eine ewige ökonomische Kategorie und Privatkapital als eine historisch-rechtliche Kategorie.

In neuerer Zeit ist unter den Grenznutzentheoretikern eine neue Richtung aufgekommen, die dem Kapitalbegriffe eine völlig neue Fassung zu geben sucht. Seit den Physiokraten, besonders aber seit Adam Smith, stellten die Nationalökonomien sich die Aufgabe, die besondere Art von wirtschaftlichen Gütern, die man als „Kapital“ bezeichnen kann, auszusondern und exakt zu definieren. Die Vertreter der erwähnten neuen Richtung identifizieren aber das Kapital mit wirtschaftlichen Gütern schlechthin und wählen als Unterscheidungsmerkmal das Zeitmoment. Kapital, sagt Irving Fisher, der am entschiedensten diese Auffassung vertritt, ist der Gütervorrat, der in einem bestimmten Zeitmoment gegeben ist, zum Unterschied vom Einkommen, das einen fließenden Strom von Diensten während einer Zeitperiode darstellt.¹⁾

1) „A stock of wealth existing at an instant of time is called capital. A flow

Auf diese Weise erweisen sich alle Güter, die einen Wert besitzen, d. h. alle wirtschaftlichen Güter, innerhalb eines bestimmten Zeitabschnittes als Kapital. Eine solche Erweiterung des Kapitalsbegriffes kann aber unmöglich als glücklicher Abschluß der langen Kontroverse über das Wesen des Kapitals bezeichnet werden. Dann wäre es einfacher, den Begriff des Kapitals ganz aufzugeben, da man damit doch nichts Spezifisches verbindet. Die Verfechter dieser Definition sind aber inkonsequent, denn bei der näheren Analyse der Funktionen des Kapitals verlassen sie diese, wie z. B. Seligman¹⁾, und betrachten das Kapital in üblicher Weise als Produktionsmittel. Geht man dagegen von unserer Definition aus, so gelangt man zu einer scharfen Trennung der als Kapital zu bezeichnenden wirtschaftlichen Güter von den übrigen Gütern, d. h. einerseits von den für die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung bestimmten Gütern, andererseits von Produktionsmitteln, die nicht durch menschliche Arbeit geschaffen werden, die aber einen wirtschaftlichen Wert haben, wie z. B. Grund und Boden und die Naturkräfte.²⁾

of services through a period of time is called income.“ *The Nature of Capital and Income*. New York 1906. S. 52.

1) Ed. Seligman, *Principles of Economics*. London and Bombay 1905. S. 292 bis 294. Fisher übertreibt die Anhängerzahl der von ihm vertretenen Definition. Seine Interpretation der Theorien von Turgot und Say ist sehr gekünstelt. Auch stimmen die Definitionen einiger neuerer von ihm angeführten Nationalökonomien mit der seinigen nicht vollständig überein. Vgl. Irv. Fisher a. a. O. S. 60—61, auch seine Abhandlung *Precedents for defining capital* (in *Quarterly Journal of Economics*, vol. XVIII, 1904). Am frühesten scheint diese Definition Cannan in seiner bekannten *History of the theories of production and distribution in English political economy* (1. Aufl. 1894) aufgestellt zu haben. „At the present time, sagt er, the wealth of an individual may mean either his possessions at a given of time or his net receipts for a given length of time; it may, in short, be either his capital or his income.“ a. a. O. S. 14.

2) Die Grenze zwischen den Gütern des unmittelbaren Bedarfs und den Produktionsmitteln ist sehr schwer zu ziehen. Zwischen den einzelnen Bedarfsgegenständen und Produktionsmitteln ist der Unterschied häufig nicht so groß und weist zahlreiche Abstufungen auf. Daher suchen auch einige Nationalökonomien den Begriff des Kapitals und den der Konsumgüter zusammenzufassen. So unterscheidet z. B. Marshall „consumption capital“ und „auxiliary or instrumental capital“, wobei er das eigentliche Kapital nur zur zweiten Gruppe zählt. Ihm folgend, spricht auch Taussig von „consumer's capital“ und „producer's capital“. Hierbei hebt er jedoch hervor, daß er bei der weiteren Darstellung die Bezeichnung „Kapital“ nur in bezug auf die zweite Gruppe anwenden wird; in bezug auf die erste jedoch nur dann, wenn die gegebenen Umstände und der gewählte Gesichtspunkt eine Analogie zur zweiten Gruppe ergibt. Darin dürfte man aber kaum einen ausreichenden Grund für die praktisch nutzlose Erweiterung des Kapitalbegriffes finden. (Vgl. Marshall, *Principles of economics*, 6th ed. 1910, S. 75 und F. W. Taussig, *Principles of economics*, vol. 1, New York 1911, S. 69 bis 70). Die übliche Definition des Kapitals „als produzierte Produktionsmittel“ im Gegensatz zu Grund und Boden und zu Gütern des unmittelbaren Bedarfes vertritt auch Wieser in seiner neuesten Schrift: *Theorie der gesellschaftlichen*

Allerdings werden vom Standpunkte der Einzelwirtschaft auch solche Güter, die von dieser Definition nicht erfaßt werden, wie z. B. Mietshäuser, die ihren Besitzern ein bestimmtes Einkommen einbringen, gewöhnlich auch als Kapital bezeichnet. Vom wirtschaftlichen Standpunkte können aber die der unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung dienenden Güter nicht als Kapital betrachtet werden. Nahrungsmittel, Kleider, Wohnung, Schulen, Museen, Konzertsäle, Theater — alle diese Güter, die zur Befriedigung der materiellen und geistigen Bedürfnisse des Menschen bestimmt sind, können, sofern sie nicht zur Weiterproduktion dienen, nicht zum Kapital gerechnet werden. Selbst wenn diese Güter für den Besitzer eine Einkommensquelle darstellen (z. B. Häuser, die vermietet werden, Bibliotheken, die Gebühren erheben), bleiben sie, vom sozial-ökonomischen Standpunkte aus gesehen, Konsumgüter, sind aber keineswegs Kapital, weil sie eben nicht zur weiteren Produktion verwandt werden. Aus dem gleichen Grunde können auch die Unterhaltungsmittel der Arbeiter, sofern sie zum unmittelbaren Konsum bestimmt sind, nicht zum Kapital gerechnet werden, es sei denn, man erblickte im Arbeiter selbst ein einfaches Produktionsmittel, das ebenso Nahrung braucht, wie die Maschine Wasser und Kohle.

Endlich darf zum Kapital auch der Grund und Boden nicht gerechnet werden, soweit er als natürliche Grundlage der Produktion, die nicht von Menschenhand geschaffen worden ist, erscheint. Die immerhin noch sehr umfangreiche vom Kapitalbegriffe umfaßte Gruppe von wirtschaftlichen Gütern läßt sich ihrerseits in weitere Untergruppen einteilen. Man unterscheidet folgende Kapitalarten: 1. Landwirtschaftliche Meliorationen (Düngung, Drainage, künstliche Bewässerung usw.); 2. Arbeitsmittel: tote (Werkzeuge und Maschinen) und lebende (Tiere); 3. Rohstoffe (Baumwolle, Wolle) und

Wirtschaft. Nach seiner Definition ist Kapital ein „produziertes Produktionsmittel, das im Zusammenhange des vollständigen Produktionsprozesses planmäßig verwendet wird“. (Wieser, Grundriß der Sozialökonomik, Abt. I, Tübingen 1914, S. 176—177). Eine eingehende Darstellung des Kapitalproblems in der deutschen Literatur findet man bei A. Spiethoff. „Die Lehre vom Kapital“ in der Festschrift für Gustav Schmoller: Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert, Bd. I, Leipzig 1908. (Vgl. auch den Abschnitt über den Kapitalbegriff bei v. Böhm-Bawerk: Kapital und Kapitalzins, II. Abt. Bd. 1, 4. Aufl. 1921, S. 1—105.

Böhm-Bawerk bezeichnet selbst das Kapital als Inbegriff von Produkten, die als Mittel des Gütererwerbes dienen. Aus diesem allgemeinen Kapitalbegriff sondert er als engeren Begriff den des Sozialkapitals ab. Darunter versteht er den Inbegriff von Produkten, die als Mittel sozialwirtschaftlichen Gütererwerbs dienen, oder, „da sozialwirtschaftlicher Gütererwerb nicht anders als durch Produktion stattfindet, den Inbegriff von Produkten, die zur ferneren Produktion zu dienen bestimmt sind, oder endlich, kurz gesagt, den Inbegriff von Zwischenprodukten. A. a. O. S. 54—55. An einer anderen Stelle bezeichnet er als Kapital einfach die „vorgetane Arbeit“. Ebd. Excurs I, S. 39.

Hilfsstoffe (Kohle, Holz, Öl für Maschinen); 4. Gebäude, in denen die Verarbeitung der Rohstoffe vorgenommen wird, Lager für Rohstoffe und für die fertiggestellten, von der Produktionsstätte aber noch nicht versandten Erzeugnisse, Maschinenräume (Ställe, Depots); 5. Transportmittel (Chausseen, Kanäle, Eisenbahnen, Dampfer usw.); 6. Warenlager und Magazine, deren Bestimmung es ist, die fertigen Produkte an den Konsumenten zu bringen; 7. Geld, welches zu Produktions- und Verkehrszwecken verwandt wird (zum Einkauf von Rohstoffen, für Lohnzahlungen usw.).

Diese verschiedenartigen Kapitalarten bilden in ihrer Gesamtheit einen einheitlichen komplizierten Hilfsapparat der Produktion, der unbedingt in seinem ursprünglichen Umfang aufrecht erhalten werden muß, damit die Produktion nicht zurückgeht. Im Aufbau des Wirtschaftslebens stellt das Kapital einen unentbehrlichen grundlegenden Teil dar, der als Ganzes stets bestehen bleiben muß, selbst wenn seine einzelnen Elemente vernichtet werden sollten. Wie ein Organismus dadurch am Leben erhalten bleibt, daß seine einzelnen Elemente regeneriert werden, so bleibt auch das Kapital als ein stets in Tätigkeit befindlicher Apparat erhalten dank dauerndem Ersatz der einzelnen abgenutzten Produktionsmittel bzw. der verarbeiteten Materialien.¹⁾

Mit Rücksicht auf die Betriebsdauer des Kapitals unterscheidet man gewöhnlich zwei Formen des Kapitals: stehendes und umlaufendes Kapital, eine besonders seit J. St. Mill sehr verbreitete Einteilung. Unter umlaufendem Kapital versteht man denjenigen Teil der durch vorangegangene Arbeit geschaffenen und zur Weiterproduktion bestimmten Arbeitsmittel, der am Produktionsprozeß nur einmal beteiligt ist. Kohle, z. B. die zur Erzeugung der Wärmeenergie verbraucht wurde, büßt ihre frühere Form vollständig ein und erweist sich in dieser veränderten Form für die Fortsetzung der gegebenen Produktion als unbrauchbar. In gleicher Weise verändert auch das in der Fabrik verarbeitete Rohmaterial seine Form, z. B. die Wolle,

1) Diesen Gedanken hat in der neueren Wirtschaftsliteratur besonders Clark in den Vordergrund gestellt. Er unterscheidet eigentliches Kapital und Kapitalgüter. Das eigentliche Kapital betrachtet er als einen konstanten Fonds von Produktionsgütern, deren einzelne Elemente dauernd ausgewechselt werden (permanent fund of produktive goods, the identity of whose component elements is for ever changing). Kapitalgüter stellen dagegen die wechselnden Bestandteile des unveränderlichen Apparates dar (Capital goods are the shifting component parts of this permanent aggregate). Bei aller Anerkennung des eben erwähnten Gedankens eines konstant existierenden Kapitals als einer gegebenen Einheit ist doch die Notwendigkeit, die von Clark vorgeschlagene Trennung vorzunehmen, nicht einzusehen. Sie ist ebensowenig notwendig, wie wenn man bei der Arbeitsmenge, über die eine Gesellschaft verfügt, auseinanderhalten wollte die allgemeine Zahl der arbeitenden Bevölkerung und die konkreten arbeitenden Menschen, aus denen sich erstere zusammensetzt. Vgl. Clark, *Essentials of economic theory* S. 27—29 und 33—34. Siehe auch Wieser, *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*, Grundriß der Sozialökonomik I, S. 173—174.

die ihre Gestalt und ihre ursprünglichen Eigenschaften verliert. Andererseits weist jeder Betrieb auch einen Kapitalaufwand auf, der für eine Reihe von Produktionsprozessen bestimmt ist. So werden z. B. die Maschinen, mit deren Hilfe man Tuch oder Leinen webt, durch Erzeugung eines Meters Stoff nicht vernichtet, sondern bleiben lange Jahre betriebsfähig und produzieren Tausende von Metern Tuch. Diese Art von Arbeitsmittel bezeichnet Mill als stehendes Kapital.¹⁾

In jedem Unternehmen setzt sich das Kapital aus einer bestimmten Anzahl von konkreten Produktionsmitteln, Rohstoffen usw., zusammen, die einen bestimmten Wert repräsentieren. Deshalb ist es für den Unternehmer wichtig, nicht nur eine Aufstellung dieser Güter zu besitzen, sondern auch den Wert des investierten Kapitals zu kennen. In der kapitalistischen Wirtschaftsordnung wird dieser Wert bestimmt durch Addition der Preise dieser Güter, ausgedrückt in der Geldeinheit des gegebenen Landes. Der Unternehmer weiß, daß er über ein Kapital von 100000 Mark, Dollar oder Rubel verfügt, d. h. daß diese Summe im Produktionsprozeß reproduziert werden und einen bestimmten Ertrag abwerfen muß. Der Unternehmer will jedoch nicht nur den Gesamtwert des Kapitals, sondern auch den Wert der sonst zum Unternehmen gehörenden einzelnen Elemente kennen, er muß daher in der Regel auch noch den Preis des Grund und Bodens hinzurechnen. Vom buchhalterischen Standpunkt läßt sich dagegen nichts einwenden, vom Standpunkt der wirtschaftstheoretischen Analyse ist es aber notwendig, das Kapital vom Grund und Boden streng zu scheiden, weil es sich in beiden Fällen um verschiedene Ertragsarten handelt. Diese Verschiedenheit bleibt auch dem Praktiker nicht verschlossen, sofern er sich ein Bild über die Bedingungen der Erträgnisbildung machen will. Sie ist ihm ebenso bekannt, wie die Tatsache, daß Kapital nur zum geringsten Teil aus Geld (Kassenbeständen) sich zusammensetzt. Für die allgemeine Beurteilung seines Unternehmens muß er jedoch die gesamten Aktiva in einer Geldsumme ausdrücken.²⁾

1) Marx unterscheidet vom Standpunkte der historischen Rolle des Kapitals das variable Kapital (im Sinne der für den Arbeitslohn aufgewendeten Mittel) und das konstante Kapital (als Inbegriff der übrigen Produktionsausgaben). Näheres hierüber siehe weiter unten im Kapitel über den Wert.

2) Eine kritische Analyse der herrschenden Kapitaltheorien hat Menger bereits in den 80er Jahren zu der Auffassung geführt, daß man auch in der Wirtschaftstheorie der Ansicht der Praxis folgen müsse und daher unter „Kapital“ einfach Geldbeträge verstehen sollte, die einen Ertrag abwerfen. Die Praktiker auf dem Gebiete der Wirtschaft und die Juristen, führt Menger aus, bezeichnen mit dem Ausdruck Kapital „weder Rohstoffe, weder Hilfsstoffe der technischen Produktion, noch auch Handelsgüter, Maschinen, Gebäude und dergleichen Güter mehr. Nur Geldbeträge werden . . . mit den obigen Worten bezeichnet“. Indessen . . . „nicht für jede Geldsumme, über welche eine Person verfügt, ist im gemeinen Leben der Ausdruck Kapital gebräuchlich. Nur Geldbeträge, welche der Einkommensbildung gewidmet — Bestandteile des werbenden Vermögens einer Person — sind, werden

Nachdem wir den Begriff des Kapitals und seine Hauptarten klargelegt haben, können wir nunmehr zur Charakteristik seiner historischen Rolle übergehen. Kapital im Sinne von den durch vorangegangene Arbeit geschaffenen Produktionsmitteln hat es immer gegeben, eine besondere Bedeutung in der wirtschaftlichen Tätigkeit hat es aber erst in neuerer Zeit erlangt. Es gab historische Epochen, bei denen die Vermittlung des Kapitals im Produktionsprozesse ganz unbedeutend war, in denen der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit noch auf dem Arbeitsaufwande lag. Bei der auf Sklaven- und Hörigenarbeit aufgebauten Wirtschaft gab es keinen Platz für ausgedehnten Kapitalaufwand; die Verwendung komplizierter und kostspieliger Produktionsmittel erweist sich bei dieser Arbeitsverfassung, bei der, wie wir bereits gesehen haben, den Arbeiter nichts zu einer sparsamen und umsichtigen Ausnutzung seiner Arbeitskraft anspornte, als ganz undenkbar. Aber auch die Gutsherren hatten keinen Anlaß zu einer vollkommeneren Produktionsweise überzugehen, da sie über kostenlose Arbeit im großen Umfange verfügten. Das Kapital wurde damals hauptsächlich in Handel und Wucher angelegt. Erst seitdem die Fronarbeit durch eine freie Arbeitsverfassung ersetzt worden ist, hat sich der Umfang der Kapitalverwendung erweitert. Das 18., insbesondere das 19. Jahrhundert werden durch große Kapitalanlagen gekennzeichnet. Zur Zeit der Sklaverei bildete die Grundlage des Wirtschaftslebens das Eigentumsrecht des Gutsherrn an sämtlichen Produktionsfaktoren: ihm gehörten die Naturkräfte des Bodens, die Arbeitsmittel und auch die Person des Arbeitenden. Das moderne Wirtschaftsleben setzt das Vorhandensein einer besonderen sozialen Klasse voraus, die in ihren Händen den Kapitalbesitz konzentriert. Wird doch unsere Wirtschaftsverfassung eben deshalb als die kapitalistische bezeichnet, weil der Kapitalbesitz als ein grundlegender Faktor erscheint, der alle Seiten des modernen Wirtschaftslebens auf das entschiedenste beeinflußt. Bei der Grundherrschaft konnte ein bestimmter Teil der Gesellschaft ohne persönliche Arbeitsleistung auf Grund ihrer Herrenrechte über die unfreien Arbeiter ein Einkommen beziehen, während jetzt das arbeitslose Einkommen den privilegierten Klassen der Gesellschaft hauptsächlich kraft ihres Eigentumsrechtes an Kapital zufließt, die Arbeiterklasse aber nur über ihre Arbeitskraft verfügt.

mit diesem Wort bezeichnet“. Mengers Vorschlag fand wenig Widerhall. Sonderbarerweise vertrat einen ähnlichen Standpunkt auch Schmoller, Grundriß, Bd. II, S. 177—180, während die Menger am nächsten stehenden Theoretiker der österreichischen Schule, wie Böhm-Bawerk und Wieser, wie oben dargelegt, bei der in der Wirtschaftsliteratur allgemein angenommenen Auffassung verharren. Vgl. C. Menger, Zur Theorie des Kapitals, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1888, Bd. 17, N. F., S. 37—49. In neuester Zeit hat O. Spann versucht, beide Auffassungen zu versöhnen. Vgl. dessen Werk: Fundament der Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Jena 1921 S. 203—505.

Welche sind nun die Funktionen des Kapitals in der Produktion?

Zunächst erhöht das Kapital die Produktivität der Arbeit. Alles über die Vorteile der Arbeitsteilung und insbesondere des Maschinenbetriebes Gesagte gilt auch in bezug auf die Kapitalverwendung. Eine arbeitsteilige Organisation des Betriebes setzt Kapital voraus und ist in einem um so höheren Grade durchführbar, je größer das Kapital ist.

Daher wird dort, wo wirtschaftliche Aufgaben in rationeller Weise gelöst werden, eine relativ größere Arbeitsmenge auf die Herstellung von Produktionsmitteln verwandt als bei primitiver Wirtschaftsweise. Unter den Produktionsmitteln befinden sich solche, deren Herstellung nicht viel Zeit in Anspruch nimmt, andererseits aber auch solche, deren Herstellung eine Reihe von Jahren erfordert. Die Zeit, die zwischen der wirtschaftlichen Zielsetzung und ihrer Verwirklichung liegt, wird hier durch eine komplizierte Kette dazwischenliegender Prozesse ausgefüllt.

Die Herstellung von fertigen Konsumgütern stellt das letzte Glied einer langen Kette vorangegangener Handlungen dar. Man darf indessen auch die Länge dieses Weges nicht überschätzen. Die Anwendung des Kapitals ist bei entwickelteren Formen des Wirtschaftslebens notwendigerweise stets mit einer weit durchgeführten Arbeitsteilung verknüpft, und daher werden die aufeinanderfolgenden Stufen des Produktionsprozesses gleichzeitig ausgeführt. Während der Bauer sät, wird an einem anderen Orte für ihn die Sense und der Pflug hergestellt. Während beim Schneider die Schere zerbricht, werden durch andere Hände bereits neue Scheren für ihn angefertigt. Während die Lokomotiven durch langen Gebrauch abgenutzt werden, werden auf den Maschinenfabriken bereits neue gebaut usw. Wenn man somit den Produktionsprozeß in seiner Gesamtheit und im Laufe eines längeren Zeitraumes betrachtet, z. B. im Laufe einer Generation, so ist es schwer zu sagen, ob die Anwendung des Kapitals die Verwirklichung wirtschaftlicher Ziele beschleunigt oder verlangsamt. So wird z. B. der Bau von Bewässerungskanälen bei großem Kapitalaufwand wahrscheinlich weniger Zeit erfordern als bei Anwendung primitiver Arbeitsmittel, selbst wenn man die zur Herstellung vollkommener technischer Produktionsmittel notwendige Zeit hinzurechnet. Die Herstellung von großen Gebäuden erfordert ebenfalls weniger Zeit bei technisch vollkommeneren Arbeitsmethoden, d. h. bei großem Kapitalaufwand als bei weniger komplizierter und vollkommener Arbeitsweise. Während einer Generation werden bei fortgeschrittener Wirtschaftsweise die letzten Ergebnisse der Arbeit in kürzerer Zeit erlangt, obwohl kompliziertere Zwischenglieder erforderlich sind als in der gleichen Zeit bei einer rückständigen Wirtschaftsweise. Es ist wichtig, im Auge zu behalten, daß die wirtschaftliche Struktur der Gesellschaft bei großem Kapitalaufwand eine andere Form aufweist als bei geringem Kapitalaufwand, und zwar wird im ersten Falle eine viel größere Arbeitsmenge zur Befriedigung

künftiger Bedürfnisse verwendet, indem zuerst Produktionsmittel geschaffen werden.¹⁾

Im engen Zusammenhange mit der Größe des Kapitalaufwandes als solchem steht die Kapitalkonzentration in einer Unternehmung. Für den Erfolg der Produktion ist es nämlich keineswegs irrelevant, wie groß das im Betriebe steckende Kapital ist. In der Regel werden bei großen Unternehmungen, d. h. solchen mit großem Kapital, die wirtschaftlichen Aufgaben weit besser gelöst als bei kleineren Unternehmungen. Wir werden weiter unten darauf noch ausführlicher zurückzukommen haben.

Überhaupt wird der Produktionsumfang eines Landes sowie die Höhe seiner wirtschaftlichen und technischen Entwicklung beim modernen Kapitalismus durch die Größe seines Kapitals und die Bedingungen seiner weiteren Akkumulation oder durch den Kapitalzufluß aus dem Auslande bestimmt. Den wirtschaftlichen Fortschritt kann man nicht dekretieren. Ein Land kann sich nur dann wirtschaftlich entwickeln, wenn die notwendigen Bedingungen dazu gegeben sind, und darunter nimmt in der modernen Wirtschaftsordnung das Kapital keinen unbedeutenden Platz ein.

Wir haben das Kapital als die durch menschliche Arbeit zur Erleichterung oder Verwirklichung der Weiterproduktion bestimmten Güter definiert. Damit haben wir zugleich auch das Problem der Kapitalbildung berührt, denn aus unserer Kapitaldefinition ergibt sich unmittelbar, daß die Entstehungsquelle des Kapitals in der Arbeit zu suchen ist. Das Kapital fällt nicht ohne weiteres dem Menschen in den Schoß, sondern erfordert einen bestimmten Arbeitsaufwand, den Verbrauch von Arbeitsenergie. Daher kann auch im allgemeinen die Volkswirtschaft über eine desto größere Kapitalmenge verfügen, je größer die auf seine Hervorbringung verwendete Arbeitsmenge und je produktiver die Arbeit ist. Die Zielsetzung selbst, d. h. der Entschluß, einen bestimmten Teil der Arbeit zur Kapitalbildung zu verwenden, wird seinerseits durch den Umfang bedingt, in dem die Menschen danach streben, ihre Bedürfnisse unmittelbar zu befriedigen, also durch den nach Befriedigung derselben für die Fortsetzung und Erweiterung der wirtschaftlichen Tätigkeit übrigbleibenden Teil. Die Kapitalbildung steht somit im engsten Zusammenhange mit dem Charakter der Arbeit und der Konsumtion.

1) E. v. Böhm-Bawerk hat viel Mühe darauf verwandt, um nachzuweisen, daß die Anwendung des Kapitals stets mit einem „Opfer an Zeit“, zugleich aber auch mit einer Steigerung der Produktivität verbunden ist. In Wirklichkeit bedeutet die Steigerung der Produktivität häufig auch einen Zeitgewinn. Wenn bei dem gegenwärtigen Fortschritt der Technik eine amerikanische Stadt in einem Zeitraum erbaut werden kann, in dem früher bei gleichem Arbeitsaufwand im besten Falle ein bis zwei Straßen erstehen konnten, worin besteht da der Gewinn: in der gesteigerten Produktivität oder in der Zeit? Siehe a. a. O., S. 149ff., ferner die Exkurse I—V im zweiten Band der II. Abt.

Aus diesem Grunde erweisen sich auch meist große finanzielle Opfer bei Durchführung von sozialen und überhaupt die gesellschaftliche Entwicklung fördernde Reformen (wie Einführung des allgemeinen Unterrichts, Vervollkommnung des Gerichtswesens usw. oder selbst solche Maßregeln wie Enteignung des Großgrundbesitzes mit Entschädigung zur Verwirklichung einer durchgreifenden Agrarreform usw.) schon in kurzer Zeit durch beschleunigte Kapitalbildung als durchaus gerechtfertigt. Führen doch alle diese Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitsleistung. Die Erhöhung der nationalen Arbeitsleistung fördert aber ihrerseits die Vermögensbildung. Für die Kapitalbildung ist also alles, was die Produktivität der Arbeit erhöht, von Bedeutung. Deshalb weisen auch unter sonst gleichen Bedingungen diejenigen Länder die größte Kapitalhäufung auf, in denen die Arbeit am produktivsten ist.

Andererseits hängt die Größe des Kapitals, wie wir gesehen haben, von der zur Herstellung der Konsumgüter verwandten Arbeitsmenge ab. Je mehr Arbeit zur Erzeugung von Luxusgegenständen verausgabt wird, desto geringer ist der für die Kapitalbildung verbleibende Teil. In diesem Sinne hat das Anhalten zur Mäßigkeit und Sparsamkeit eine gewisse Berechtigung. Leider haben aber die darauf gerichteten Bestrebungen nur wenig Erfolg, weil die Ursache des Luxuskonsums der Reichen eben in ihrem Reichtum liegt, d. h. in der ungleichmäßigen Verteilung des Volksvermögens unter die verschiedenen Klassen. Daher begünstigt auch die Verringerung der Vermögensunterschiede das Wachstum des Nationalkapitals.¹⁾

Eine ganz andere Bedeutung hat aber der Konsum der arbeitenden Massen. Man kann es nicht als allgemeine Regel hinstellen, daß die Kapitalbildung desto mehr zunimmt, je weniger konsumiert wird. Wenn die Arbeiter wenig konsumieren, sinkt auch ihre Arbeitsleistung. Damit wird aber die Grundbedingung der Kapitalbildung untergraben. Das erklärt auch, warum bei sehr hohem Unternehmergewinn und Tiefhaltung der Arbeitslöhne ein Land als Ganzes genommen an Kapitalmangel leiden kann. Die an die Arbeiter gerichtete Mäßigkeitspredigt ist nichts als Heuchelei und erscheint vom wirtschaftlichen Standpunkte als widersinnig. Nicht eine Einschränkung des Arbeiterkonsums ist notwendig, sondern seine zweckmäßige Gestaltung,

1) Es darf nicht unerwähnt gelassen werden, daß die kapitalistische Wirtschaftsordnung mit ihrer ungeheuren Vermögensungleichheit sich trotzdem für die Kapitalakkumulation als sehr günstig erwies, weil die besonders aktiven Unternehmer ihren Reichtum nur zu einem sehr unerheblichen Teil zu Konsumzwecken, den größten Teil dagegen zur Erweiterung der Produktion verwenden. Sie verwandeln sich gewissermaßen in das automatische Werkzeug der Reichtumsvermehrung. Wenn jedoch außergewöhnliche Verhältnisse den normalen Verlauf des Wirtschaftslebens erschweren, führt die Vermögensungleichheit zur Steigerung des Konsums auf Kosten der Produktionserweiterung, wie wir das z. B. an dem schreienden Luxus der „Neureichen“ in der Kriegs- und Inflationszeit sehen.

verminderter Konsum schädlicher Güter (besonders des Alkohols) und gesteigerter Konsum nützlicher Güter (Hebung der Lebensgestaltung). Eine rationelle Konsumerweiterung der Arbeiterschaft würde sehr bald die Kapitalbildung günstig beeinflussen, denn hierbei kommt der Arbeiter nicht als Konsument, sondern als Produzent in Betracht.

Bei der herrschenden Wirtschaftsverfassung wird die Kapitalakkumulation auch durch die Richtung und den Charakter der wirtschaftlichen Privatinitiative (und alles was von ihr abhängt) in sehr starkem Maße beeinflusst.

Endlich sind auch die Steuern von Bedeutung für die Kapitalbildung. Je mehr Mittel der Staat für seine Zwecke beansprucht, desto weniger Kapital verbleibt der Volkswirtschaft. Dieser Einfluß kommt indessen in der Hauptsache nicht direkt zum Ausdruck, sondern indirekt durch Einwirkung auf die Produktivität der Arbeit.

Verwendet der Staat den volkswirtschaftlichen Ertrag zu solchen Einrichtungen und Unternehmungen, die die nationale Produktivität steigern, z. B. zur Erweiterung der Volksbildung, Vervollkommnung der Verkehrsmittel und ähnlichem, so trägt er zur Kapitalbildung bei. Überwiegen aber in seinem Budget Ausgaben zu unproduktiven Zwecken (übermäßige Heeresausgaben, übermäßige Ausgaben zur Erhaltung des bürokratischen Verwaltungsapparates), so muß die allgemeine Kapitalmenge sich entsprechend verringern. Dasselbe Ergebnis tritt ein, wenn die Steuern auf den breiten Schichten des Volkes lasten, denn dies beeinflußt in ungünstiger Weise die Produktivität der Arbeit, folglich auch die Kapitalbildung. Von der Geltung dieser theoretischen Sätze können wir uns leicht überzeugen, wenn wir uns z. B. die Vorkriegsverhältnisse in England und Rußland vergegenwärtigen. England wies die größte Produktivität der Arbeit auf, hohe Arbeitslöhne, gleichmäßigere Verteilung der Steuern und bedeutende Ausgaben des Staates und der Kommunen zu Kulturzwecken; in Rußland herrschte dagegen Armut und Überlastung der unteren Klassen mit Steuern, die Ausgaben des Staates für kulturelle Zwecke waren gering und die Arbeitsproduktivität schwach entwickelt. Darf man da sich noch darüber wundern, daß in Rußland im Vergleich zu England die Kapitalbildung sehr langsam fortschritt?

Das sind die wichtigsten Bedingungen der Kapitalbildung. Gewiß kann das Kapital auch auf leichtere Weise, etwa durch Besitzergreifung fremder Produktionsmittel erworben werden. Daher bieten auch die Formen der Kapitalakkumulation bei einzelnen Nationen, Klassen und Gruppen oder einzelnen Personen ein sehr mannigfaltiges, den Forscher oft verwirrendes Bild dar. Die idyllische Vorstellung über die Reichtumanhäufung durch emsige Arbeit unserer entfernteren Ahnen wird bei der Berührung mit den herben Tatsachen der historischen Wirklichkeit rasch zerstört. Die Kapitalakkumulation vollzog sich bei einzelnen Nationen auf Kosten anderer Völker und bei einzelnen Klassen innerhalb derselben Nation auf Kosten anderer Klassen.

Man braucht nur an die Beraubung der Kolonien durch die Römer zu erinnern. Die zusammengeraubten Reichtümer wurden aber nur zum geringen Bruchteile zur Kapitalbildung verwandt, während der bei weitem größere Teil dem unmittelbaren Konsum zugeführt wurde. Die ungeheuren Einkünfte erzogen die „Großen der Erde“ zu einem wahnsinnigen Luxus (Neros Teppiche!); aber auch zu einer Zeit, als die Kapitalbildung bereits rasch fortschritt, schwanden die alten raubartigen Formen der Kapitalaneignung nur allmählich. Woraus setzte sich denn z. B. der Gewinn des europäischen Kolonialhandels im 16., 17. und 18. Jahrhundert zusammen?

Die Geschichte des Kolonialhandels berichtet von stereotyp wiederkehrenden Beraubungen, Gewalttaten und Betrügereien. Die europäischen Abenteurer drängten der einheimischen Bevölkerung ihre Produkte, die manchmal bei ihr auch nicht die geringste Verwendung finden konnten, zu ungewöhnlich hohen Preisen auf und tauschten dagegen die Kolonialerzeugnisse zu Spottpreisen ein. Die Hudson Bay Company soll den Eingeborenen zu Anfang des 18. Jahrhunderts ihre Waren mit 2000% Gewinn verkauft haben. Die Portugiesen verdienten an ihrem Export „gewöhnlich“ 400% und kauften umgekehrt die exotischen Erzeugnisse zu einem zehnmal niedrigeren Preise ein, als sie dieselben später weiter veräußerten. So zahlten sie z. B. in Ostindien für einen Zentner Pfeffer 3 bis 5 Dukaten, erhielten aber dafür in Lissabon 40. Es ist ganz natürlich, daß die einheimische Bevölkerung die europäische Einwanderung als elementares Unglück betrachtete, das sie zur Verzweiflung trieb und Rachedurst auslöste. Die Bewohner der Molukken vernichteten z. T. selbst die Gewürzsträucher, die sie als die Ursache ihrer schweren Leiden ansahen (kamen doch nur ihretwegen die Gewürzhändler dorthin). Die Vertreter der Hudson Bay Company mußten abends die Tore ihrer Forts zuschließen, sonst würden „vielleicht dieselben Indianer, mit denen man am Tage friedlich gehandelt, in der Nacht einbrechen und ihre Kaufleute morden“.¹⁾

Die westeuropäische Kolonialwirtschaft ging aber im Handel nicht völlig auf; bereits die italienischen Republiken haben die Zwangsarbeit in den Kolonien im hohen Maße verwendet, womit die Entwicklung des Sklavenhandels Hand in Hand ging. Mit der Entdeckung der neuen Weltteile hat die Ausbeutung der Zwangsarbeit einen ungeheuren Umfang angenommen. Es sei nur an die Überführung der Neger nach Amerika erinnert. Am Ende des 18. Jahrhunderts betrug die jährliche „Einfuhr“ von Negersklaven nicht weniger als 100000. Nach Sombart kann es keinem Zweifel unterliegen, „daß es sich um Millionen und Abermillionen von Menschenleben handelt, die Afrika während dreier Jahrhunderte in die Plantagen und Bergwerke der europäischen Kolonien abgeliefert hat, damit sie dort die Taschen

1) W. Sombart, Der moderne Kapitalismus. Bd. I, 1. Aufl. 1902, S. 329—331.

der Unternehmer füllten und dann — ja dann sich zu den Vätern versammelten, ohne eine Spur ihres Erdendaseins zu hinterlassen, zu verschwinden wie das Rohmaterial in dem Produkt. Denn jene Millionen sind nicht etwa nur verpflanzt, um an dem neuen Orte sich normal weiter zu entwickeln; sie sind verpflanzt, um unterzugehen. Was in den 1830er Jahren an Freigelassenen und Sklaven in sämtlichen europäischen Kolonien ermittelt wurde, waren nicht ganz mehr $2\frac{1}{2}$ Millionen.“¹⁾

Haben die Europäer die Sklaven, die doch immerhin für sie einen gewissen Wert als Produktionsmittel hatten, in dieser Weise ausgebeutet, so haben sie die abhängige einheimische Bevölkerung einfach vernichtet, wodurch sich besonders die Pioniere der europäischen Kolonisation Amerikas, die Spanier, ausgezeichnet haben. Peru hat 1775, also fast ein halbes Jahrhundert nach der Eroberung, immer noch ca. 1 500 000 Einwohner; 1793 nur mehr 600 000. 1503 siedelten die ersten Spanier sich auf Jamaika an, und schon 1558 waren sämtliche Indianer verschwunden usw.²⁾

„Was man nie vergessen sollte, sagt Sombart in seiner treffenden Charakteristik des Frühkapitalismus, ist dieses: daß Westeuropa, um auf den heutigen Gipfel seiner Macht zu kommen . . . im wahren Sinne des Wortes Raubbau mit Millionen von Menschen getrieben hat.“ . . . Westeuropas wirtschaftliche Entwicklung hat die Ausplünderung dreier Erdteile zur notwendigen Voraussetzung gehabt, der Wohlstand unzähliger blühender und reicher Völker der alten und neuen Welt hat erst die Mittel geschaffen, die den europäischen Kapitalismus ins Leben riefen. . . . Der Reichtum der italienischen Städte ist ebenso undenkbar ohne die Auspowerung der übrigen Mittelmeerländer, wie Portugals, Spaniens, Hollands, Frankreichs, Englands Blüte nicht denkbar ist ohne die vorherige Vernichtung der arabischen Kultur, ohne die Ausraubung Afrikas, die Verarmung und Verödung Südasiens und seiner Inselwelt, des fruchtbaren Ostindiens und der blühenden Staaten der Inkas und Azteken . . . „Will man eine korrekte Bilanz des westeuropäischen Kapitalismus ziehen, so wird man füglich wie schon angedeutet wurde, den ungeheuren Verbrauch von Menschenleben während seines Bestehens auf die Debetseite schreiben müssen. Wir sind reich geworden, weil ganze Rassen und Volksstämme für uns gestorben sind, ganze Erdteile für uns entvölkert worden sind.“³⁾

Mit der Entwicklung der Industrie ändern sich die Bedingungen der Kapitalbildung. Das Kapital wird im Inlande durch die Arbeit erzeugt; aber auch hier bildet die Konzentration des Kapitals in den Händen weniger bei weitem keine idyllische Erscheinung. Die alten Formen der Kapitalakkumulation, wie Wucher, Steuerpacht, Ausführung von Staatsaufträgen treten allmählich

1) Sombart a. a. O. S. 350—351.

2) Ebd. S. 348.

3) Sombart a. a. O. S. 326, 348.

in den Hintergrund und werden immer mehr durch die Entwicklung der produktiven Tätigkeit des Volkes ersetzt. Aber wie ehemals strömt das Kapital nicht in den Händen der Arbeiterschaft zusammen. Auf den uns bereits bekannten Typus des Händlers folgt eine zwischen ihm und dem Wucherer stehende (oft auch mit dem einen wie dem anderen zusammenfallende) Gestalt des allmählich zum Manufakturisten und Fabrikanten fortschreitenden kapitalistischen Unternehmers der Hausindustrie. Der Gewinn tritt immer mehr als Folge eines rechtlich freien, ursprünglich aber an die alten Formen der Abhängigkeitsverhältnisse stark erinnernden Vertrages zwischen dem Unternehmer und den Arbeitern auf. Mit Stärkung der Stellung der Arbeiter beginnt die Gewinnbildung bei den kapitalistischen Unternehmungen immer höhere Kulturformen anzunehmen. Als Domäne rascher Bereicherung verbleiben nur Börsenspekulationen und die Geschäfte kühner Finanzmänner, die den Fortschritt der Technik, die Konzentration der Betriebe zu gewaltigen Unternehmungen und die Entdeckung neuer Arbeitsmärkte rücksichtslos auszunutzen suchen. Wir werden noch Gelegenheit haben, weiter unten darauf zurückzukommen, hier sei nur noch eine Seite der Sache hervorgehoben. Es wäre oberflächlich und übereilt, aus der Tatsache, daß die Kapitalanhäufung in den Händen des Einzelnen für die Gesellschaft sich oft als folgenreicher erweist, den Schluß zu ziehen, die Unternehmer müßten unbedingt „schlechte“ Menschen sein. Auch die Gutsherren waren in der überwiegenden Mehrzahl gewöhnliche Menschen mit Vorzügen, Schwächen und Fehlern wie wir alle. Zu den vielen verwerflichen Handlungen sind sie aber durch die bevorzugte Stelle, in die sie durch die gesellschaftliche Ordnung gelangt waren, veranlaßt worden. Man könnte Fälle nachweisen, wo Kapital von Männern mit hervorragender ethischer Gesinnung erworben wurde. Nach der uns bereits bekannten Untersuchung von Max Weber¹⁾ haben sich, seitdem die Reformation in der Auffassung der wirtschaftlichen Tätigkeit eine völlige Umwälzung hervorgerufen hat, seitdem der Begriff des hohen Wertes der Pflichterfüllung innerhalb des weltlichen, insbesondere des wirtschaftlichen Berufes sich ausgebildet hat, Männer von tiefem religiösen Gefühl, insbesondere Calvinisten, Methodisten, Quäker, Puritaner mit ihrer unermüdlichen Arbeit und ehrlichen Erfüllung ihrer Pflichten sich als besonders angepaßt erwiesen an die neuen Verhältnisse der wirtschaftlichen Tätigkeit, die exakte Vorausberechnung und streng rationalistische Aufgabenstellung erforderte. Wir finden daher in den Reihen der Kapitalisten Männer, die ihren ethischen Eigenschaften nach hoch über der Masse standen. Solchen Typen konnte man in der Vorkriegszeit auch unter den russischen Unternehmern, von denen viele aus den Reihen der Sektanten hervorgegangen sind, begegnen. Und wenn es auch bei diesen Men

1) Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus. Archiv f. Sozialwiss. Bd. 20, 21.

schen an wahren christlichen Gefühlen der Uneigennützigkeit, der Barmherzigkeit und Opferwilligkeit vielleicht fehlte, sie vielmehr durch strenge biblische Tugenden ausgezeichnet waren, so steht doch die ehrliche Auffassung ihres Berufes über jedem Zweifel erhaben. Aber unter den Verhältnissen, unter denen sie zu handeln hatten, wurden natürlich auch sie zur Ausbeutung und Unterdrückung gedrängt.

SIEBENTES KAPITEL.

Struktur der Volkswirtschaft. — Begriff und Arten der wirtschaftlichen Unternehmung. — Der Unternehmer und seine Bedeutung. — Groß- und Kleinbetrieb. — Konzentrationstheorie. — Eigenartiges Verhältnis zwischen Klein- und Großbetrieb in der Landwirtschaft. — Groß- und Kleinbetrieb in der Industrie. — Das Handwerk. — Die Hausindustrie. — Der gewerbliche Großbetrieb. — Die Aktiengesellschaft. — Die Unternehmervverbände: Kartelle, Syndikate und Trusts. — Staat und Kommunen als Unternehmer. — Die Planwirtschaft. — Das Problem der Sozialisierung.

In der vorangegangenen Darstellung haben wir versucht, den Charakter und die Bedeutung der einzelnen Produktionselemente klarzulegen. Jetzt haben wir uns der Untersuchung der allgemeinen Organisation derselben zuzuwenden.

Der Gesamtverlauf der menschlichen Geschichte wird von einem eigenartigen Dualismus zwischen der politischen und wirtschaftlichen Verfassung der Gesellschaft durchzogen. In das politische Leben ist seit langer Zeit das Moment bewußter Regelung eingedrungen. Bereits bei den primitivsten Verhältnissen hat in der Person des Führers, im Ältestenrate, in der Volksversammlung usw. die Idee der Staatseinheit eine greifbare Gestalt erhalten, und je weiter die Kulturentwicklung fortschritt, desto bestimmter und stabiler gestalteten sich die Funktionen der Staatsgewalt. Ein ganz anderes Bild tritt uns bei der Betrachtung des Wirtschaftslebens entgegen.¹⁾

Bei der geschlossenen Hauswirtschaft, beim städtischen Handwerk, ebenso wie in der modernen kapitalistischen Wirtschaftsordnung werden die einzelnen Wirtschaftseinheiten durch keinerlei einheitliche, bewußte Organisation zusammengehalten. Jede Unternehmung wird vom Einzelnen nach eigenem Ermessen und Gutdünken geleitet. Die Einheit der Volkswirtschaft kommt nur in den Beziehungen der unabhängigen Einheiten untereinander zum Ausdruck. In der geschlossenen Hauswirtschaft sind die Bande so schwach, daß nicht auf dem Boden der wirtschaftlichen Tätigkeit, sondern durch die

1) Einige Tatsachen aus dem Leben der Naturvölker, die auf eine gemeinsame Ausführung wirtschaftlicher Aufgaben hinweisen, können kaum als bewußte Regelung des Produktionsprozesses bezeichnet werden. Es handelt sich hier eher um eine instinktive Anpassung an die durch den Kampf ums Dasein gegebenen Verhältnisse, die manchmal eine gemeinsame Tätigkeit erfordern.

Staatsinstitutionen, die Gleichheit der Sprache und Nationalität, die Gemeinsamkeit der geistigen Kultur usw. eine gewisse soziale Einheit geschaffen wird. Die ökonomische Struktur der Gesellschaft zu dieser Zeit könnte man mit denjenigen unvollkommenen Organismen der Tier- und Pflanzenwelt vergleichen, die in Teile zerschnitten werden können, ohne dabei ihr Leben einzubüßen und ohne, daß eine Störung ihrer wichtigsten Funktionen eintritt. Bei der mittelalterlichen Gesellschaft, welche einerseits auf dem städtischen Handwerk, andererseits auf der Grundherrschaft sich aufbaut, werden die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den verschiedenen Wirtschaftseinheiten bereits von einem engeren Bande umschlossen. In der kapitalistischen Wirtschaftsordnung erfahren sie endlich infolge der weitgehenden Arbeitsteilung eine außerordentliche Spannung und gestalten sich zu einem sehr verzweigten Netz.

Und so müssen wir, um die gegebene Wirtschaftsverfassung zu verstehen, vor allem die Besonderheit der einzelnen Wirtschaftseinheiten, der wirtschaftlichen Unternehmungen, aufdecken.

Unter einer wirtschaftlichen Unternehmung versteht man in der Volkswirtschaftslehre die Vereinigung der einzelnen Produktionselemente (der Arbeit, des Kapitals, der Naturkräfte) für einen bestimmten wirtschaftlichen Zweck zu einer in sich geschlossenen und selbständigen Organisation, deren Leiter (sei es ein Meister, ein Fabrikherr oder sonst ein Unternehmer) das Recht besitzt, über die gegebenen Kräfte nach eigenem Ermessen zu verfügen. Ihrem Subjekte nach unterscheidet man private und öffentliche Unternehmungen (staatliche, städtische usw.), Einzel- und Gesellschaftsunternehmung (deren Leiter nicht eine physische, sondern eine juristische Person ist).

Der Unternehmer erscheint als lebendiger Vertreter der Einheit der wirtschaftlichen Unternehmung. Er bestimmt ihre Aufgaben sowie die Mittel zu ihrer Verwirklichung. Er erscheint sozusagen als tätiges Organ der Wirtschaftsorganisation, denn er ist es, der die innere Struktur der Unternehmung und ihr Verhältnis zu der sie umgebenden äußeren wirtschaftlichen Welt bestimmt. Der Unternehmer wählt die einzelnen Elemente der Produktion, sorgt für die zweckmäßigste Kombination derselben, er ersetzt die einen Elemente durch andere, die lebendige Arbeitskraft z. B. durch Maschinen, wenn ihm dies zweckmäßig erscheint usw. Er sucht möglichst günstige Beziehungen seiner Unternehmung zum Absatzmarkte herzustellen und möglichst vorteilhafte Preise zu erzielen.

Eine besondere Bedeutung gewinnt die Tätigkeit des Unternehmers in der kapitalistischen Epoche mit dem Aufkommen des Großbetriebes. Sein Tätigkeitsfeld sondert sich von der unmittelbaren Produktion und ihrer Beaufsichtigung ab, es entsteht eine besondere Unternehmungskunst, in der manche geradezu eine Virtuosität erlangen. Als Hauptvorzüge eines kapi-

talistischen Unternehmers erscheint die Verbindung von Scharfblick und nüchterner Berechnung der gegebenen und künftigen Vorteile mit der Fähigkeit, den günstigen Zeitpunkt und die günstige Gelegenheit auszunutzen und mit Entschlossenheit das Geschäftsrisiko auf sich zu nehmen. Von großer Bedeutung ist auch die Fähigkeit, die Unternehmung zu spezialisieren und sie dadurch von der seitens der Konkurrenz drohenden Gefahr zu schützen, Pünktlichkeit in der Erfüllung der gegenüber den Kunden übernommenen Verpflichtungen und die Kunst, günstige Verträge abzuschließen. Letzter Umstand verdient besonders hervorgehoben zu werden, weil das moderne Wirtschaftsleben sich auf einem komplizierten System vertragsmäßiger Vereinbarungen aufbaut, und wer sich hier hervortun oder sich auch nur vor Verlusten sichern will, muß verstehen, günstige Verträge zu schließen (und dies gilt, wie wir weiter unten noch sehen werden, auch von den Arbeitern). Der Unternehmer muß verstehen, gegenüber den ihm unterstellten Personen unerschütterliche Autorität zu wahren, ohne deren Eigeninitiative zu lähmen. Seine Entschlossenheit, die Verantwortung für die wichtigsten Entscheidungen zu übernehmen muß gepaart sein mit der Fähigkeit, den Untergebenen zu gestatten, innerhalb gewisser Grenzen eigene Initiative mit eigener Verantwortung zu entfalten. Er muß verstehen, unter den erforderlichen Arbeitskräften eine geeignete Auswahl zu treffen und ihre Dienste in richtiger Weise auszunutzen. All das sind Eigenschaften, die nur selten anzutreffen sind, und daher ist es selbst in Ländern mit energischer, unternehmungslustiger Bevölkerung, mit ausgesprochenem Sinn für die materielle Seite des Lebens und das wirtschaftliche Vorwärtskommen sehr schwer, für die großen wirtschaftlichen Unternehmungen geeignete Leiter zu finden. Solche Unternehmungen werden meist von Führernaturen, die sich durch hervorragende Begabung auszeichnen, ins Leben gerufen, viel seltener werden aber die Schöpfer von Männern gleicher Qualität abgelöst. Die Mängel der kapitalistischen Wirtschaftsordnung bringen indessen es mit sich, daß viele vom allgemein menschlichen Standpunkte verwerflich erscheinende Eigenschaften für den Unternehmer Vorzüge darstellen. Der Erfolg einer Unternehmung wird häufig z. B. durch Rücksichtslosigkeit in der Wahl der Mittel bedingt: sei es durch unlautere Verwendung der Reklame oder Ausnutzung der Machtstellung (durch Organisation großer Monopolunternehmungen, durch Druck auf die Regierung und die gesetzgebenden Körperschaften, auf die öffentliche Meinung, durch Bestechung der Presse usw.).

Wie dem auch sei, der Privatunternehmer erfüllt in der kapitalistischen Wirtschaft eine notwendige und wichtige Funktion. Der Erfolg der wirtschaftlichen Tätigkeit hängt in einem kapitalistischen Lande in bedeutendem Maße von den Fähigkeiten und der Energie seiner Unternehmerklasse ab.

In der herrschenden Wirtschaftsordnung, die sich auf dem Prinzip des Privateigentums und der privaten Unternehmertätigkeit aufbaut, stellt die

Betriebsorganisation bei der weitdurchgeführten Arbeitsteilung eine außerordentlich schwierige Aufgabe dar. Das wirtschaftliche Gleichgewicht der Gesellschaft wird durch die Auswirkung zweier psychischer Hauptfaktoren erreicht: durch das Streben nach größtmöglichen Gewinn und die Furcht vor Verlust und wirtschaftlichem Ruin. Den Unternehmer, der auf eigene Gefahr handelt, trifft die volle Last der Verantwortung für seinen Mißerfolg, er erntet aber auch den entsprechenden Lohn im Falle des Erfolges. Das Maß des Erfolges, bzw. Mißerfolges wird aber durch das Ergebnis der Realisierung der in dem Unternehmen hergestellten Waren auf dem Markte bedingt. Der Höchsterfolg auf dem Markte hängt aber seinerseits von der vollkommensten Anpassung an die Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten ab. Daher ist denn auch für die neue wirtschaftliche Entwicklung so kennzeichnend die Erweiterung und Verbilligung der Bedarfsdeckung durch weitgehendste Rationalisierung der Betriebstechnik und Betriebsorganisation. In der gegenwärtigen Wirtschaftsverfassung ist ein rückständiger Unternehmer undenkbar, weil dieser im Konkurrenzkampf mit dem Geschickteren stets unterliegen muß. Auf die Dauer können sich nur die am rationellsten wirtschaftenden Unternehmungen halten und weiterentwickeln.¹⁾

Die entwickelte kapitalistische Wirtschaft ist durch fortgesetzten Kampf der in ihr wirksamen organisatorischen Kräfte gekennzeichnet. Dieser Kampf, den mit Erfolg zu bestehen hervorragende Begabung und Stärke des Charakters erfordert, führt auch zur Auslese geeigneter Führer des Wirtschaftslebens. Ursprünglich war es der internationale Handel, der solche Eigenschaften voraussetzte und zugleich deren Entfaltung förderte. Aus dem Handel sind daher auch die ersten bedeutenden Unternehmer mit dem erforderlichen wirtschaftlichen Weitblick hervorgegangen. Mit der Entwicklung der Technik gelangten in die erste Reihe der Wirtschaftsführer die technischen Organisatoren, als deren typische Repräsentanten in Deutschland Friedr. Krupp und Werner von Siemens erscheinen. Von dem zuletzt genannten wird erzählt, daß er den Titel eines Kommerzienrates abgelehnt habe, „weil er doch gar nicht Kaufmann“ sei, den Titel eines Geheimen Regierungsrates dagegen angenommen habe. Mit dem Aufkommen großer, technisch glänzend aufgebauter, in ständigem Konkurrenzkampf miteinander liegenden

1) Die sogenannte wissenschaftliche Betriebsführung („Scientific Management“) stellt nur eine besonders konsequente Durchführung des Prinzipes der rationellen Betriebsorganisation dar, die schon seit langem in der kapitalistischen Unternehmung Anwendung gefunden hat. Die von ihr angestrebte Rationalisierung des Arbeitsprozesses hat aber die allgemeine rationelle Lösung der technischen und wirtschaftlichen Aufgaben des Unternehmens zu ihrer unerläßlichen Voraussetzung. Die Anwendung der besonderen Grundsätze des Taylor-Systems bedeutet dabei nicht immer die beste Lösung der Betriebsorganisation. Von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet, erscheint das Taylor-System auch keineswegs als eine so grundlegende Neuerung, wie es einige seiner Anhänger anzunehmen geneigt sind.

Unternehmungen waren wiederum kaufmännische Erfahrung und ausgesprochen kaufmännische Fähigkeiten erforderlich, vor allem die Fähigkeit, den Markt zu erobern, aus den sich bekämpfenden Unternehmungen eine einheitliche Gruppe zu bilden oder umgekehrt, die Selbständigkeit zu bewahren, um sich bei den in ständigen Fluß begriffenen Bedingungen des modernen Marktes einen festen und angemessenen Platz zu sichern. Bei der großen Bedeutung der persönlichen Eigenschaften des Unternehmers spielt eine bestimmte Rolle auch die nationale Eigenart¹⁾, die die Auslese von Wirtschaftsführern besonderen Schläges, die ihrerseits der gesamten Wirtschaft des Landes ihren Stempel aufdrücken, begünstigt. Die Entwicklung ganz eigenartiger Typen von Unternehmerverbänden in den Vereinigten Staaten und in Deutschland erklärt sich, abgesehen von den allgemeinen Bedingungen, bis zu einem gewissen Grade unzweifelhaft durch den nationalen Charakter der Amerikaner und Deutschen.

Wir haben bereits erwähnt, daß die wirtschaftlichen Unternehmungen sich in verschiedene Gruppen einteilen lassen. Vom Standpunkte ihrer Bedeutung für das Wirtschaftsleben verdient die Einteilung dem Umfange nach in Groß- und Kleinbetrieb besondere Beachtung.

Unter Großbetrieb versteht man einen solchen, der sich aus Produktionselementen von erheblichem Wert zusammensetzt. Festumrissene Merkmale zur Unterscheidung von Groß- und Kleinbetrieb in jedem Einzelfalle gibt es nicht. Im Großbetrieb ist der Unternehmer an der ausführenden Arbeit unmittelbar nicht beteiligt, er beschränkt sich vielmehr ausschließlich oder doch hauptsächlich auf die eigentlichen Unternehmerfunktionen, d. h. die zweckmäßige Auswahl der Produktionselemente, die Leitung der Produktion und die Herstellung günstiger Beziehungen zum Absatzmarkt.

Im allgemeinen bietet der Großbetrieb gegenüber dem Kleinbetrieb bedeutende Vorteile. Die Produktionskosten sind geringer, die Arbeitsteilung läßt sich weitgehend durchführen, der Einkauf von Roh- und Hilfsstoffen zweckmäßiger und der Absatz fertiger Erzeugnisse günstiger gestalten. Der Großunternehmer kennt die Absatzverhältnisse besser und kann sie auch zweckmäßiger ausnutzen, da er nicht an die Notwendigkeit gebunden ist, sich der zahlreichen Handelsvermittler zu bedienen. Ihm steht auch billigerer und sonst günstigerer Kredit zur Verfügung als dem Kleinunternehmer, was von ganz besonderer Bedeutung ist.

Die fortschreitende Entwicklung des Großbetriebes hat bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zur Aufstellung der sogenannten Konzentrations-theorie geführt, die gewöhnlich mit dem Namen Karl Marx verknüpft wird, aber bereits von den jüngeren französischen Sozialisten (Fourier, seinem Schüler Considérant und Louis Blanc) klar formuliert worden war. Nach

1) Vgl. hierzu Marshall, *Industry and Trade*, ferner Kurt Wiedenfeld, *Das Persönliche im modernen Unternehmertum*. 2. Aufl. München 1920.

dieser Theorie verdrängt bei Herrschaft des freien Wettbewerbes der Großbetrieb als der ökonomisch stärkere die kleinen, und auf diese Weise tritt an Stelle vieler selbständiger kleiner Unternehmer und Unternehmungen eine stets abnehmende Zahl großkapitalistischer Unternehmungen, unter denen derselbe Prozeß fort dauert, so daß schließlich die wirtschaftlichen Kräfte der Nation in den Händen eines kleinen Häufleins von „Magnaten“ des Kapitals sich konzentrieren. Im Fourierschen System hatte dieses Entwicklungsschema keine besondere Bedeutung, weil Fourier und seine Schüler das Schwergewicht ihrer Theorie auf die sofortige Umwandlung der Gesellschaft durch Errichtung von Phalansteren verlegt haben. Bei Louis Blanc ist das Entwicklungsprinzip, auf dem er seinen praktischen Plan aufbaut, schon schärfer hervorgehoben; er läßt in diesem Kampf der Schwachen und Starken den mächtigsten Kämpfer — den Staat — dazwischentreten, der durch Konkurrenz seiner gewaltigen Betriebe die größten Privatunternehmungen allmählich verdrängen müsse. In der Marxschen Theorie erlangt das Entwicklungsprinzip eine dominierende Stellung. Die künftige soziale Umwälzung erscheint hier als die natürliche Fortentwicklung der kapitalistischen Produktionsweise, bei der die „Magnaten“ des Kapitals nach Verdrängung ihrer schwächeren Konkurrenten ihrerseits von der Gesellschaft expropriert werden.

Alle diese Entwicklungsschemata, das Marxsche mit inbegriffen, betrachten den Prozeß der kapitalistischen Entwicklung als eine einheitliche Erscheinung, die in der Industrie wie in der Landwirtschaft in gleichem Maße zum Ausdruck kommt. Bei der weiteren Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung erwies es sich, daß in der Betriebskonzentration die Industrie der Landwirtschaft, die ihre Unbeweglichkeit und den Konservatismus der Wirtschaftsform hartnäckig zu bewahren sucht, weit vorgeht. Als am Ausgange des vorigen Jahrhunderts aktuelle wirtschaftspolitische Fragen die deutsche Sozialdemokratie veranlaßten, die Eigenart des landwirtschaftlichen Betriebes näher zu erforschen, fanden sich in ihrer eigenen Mitte entschiedene Gegner der alten Auffassung, als ob der bäuerliche Betrieb durch den landwirtschaftlichen Großbetrieb ebenso verdrängt werden müsse wie die Handspinner und -weber von dem Maschinenbetriebe.¹⁾

Zwei wesentliche Eigentümlichkeiten sind es, durch die sich die Landwirtschaft von der Industrie sehr erheblich unterscheidet: 1. durch den organischen Charakter ihrer Produktion und 2. durch ihr eigenartiges Verhältnis zum Absatzmarkte.

Die gewerbliche Produktion stellt, wie Ed. David es mit Recht in seinem bekannten Werke²⁾ hervorhebt, einen mechanischen, die landwirtschaftliche dagegen einen organischen Prozeß dar. Dort verfügt der menschliche Wille

1) Vgl. darüber besonders Cohnstädt, Die Agrarfrage in der deutschen Sozialdemokratie. München 1904.

2) Sozialismus und Landwirtschaft, Bd. I. Berlin 1903. S. 70.

über die Teilung und Vereinigung der Elemente, hier muß man dies der Natur überlassen. Die menschliche Arbeit erscheint erst an zweiter Stelle; sie muß sich den Gesetzen und Launen der Natur anpassen. Andererseits bewahrt der landwirtschaftliche Betrieb noch in vielen Hinsichten einen naturalen Charakter; denn seine dem Markte zugewandte Seite ist bedeutend kleiner als in der Industrie. Viele Erzeugnisse werden in der eigenen Wirtschaft konsumiert und verarbeitet.

Diese Eigenart des landwirtschaftlichen Betriebes hat auch zur Folge, daß der Kleinbetrieb im allgemeinen sich hier als widerstandsfähiger erweist als in der Industrie.

Vor allem ist der landwirtschaftliche Großbetrieb nicht in der Lage, die Vorteile der Arbeitsgemeinschaft auszunützen. Die Arbeitsteilung, die ein so mächtiges Mittel des gewerblichen Großbetriebes bildet, findet in der Landwirtschaft kaum Verwendung. Infolge des saisonmäßigen Charakters des landwirtschaftlichen Betriebes ist die Arbeitsteilung unter Spezialarbeitern undurchführbar. Der Produktionsprozeß vollzieht sich hier mit Unterbrechungen und zu verschiedener Zeit in verschiedener Form. In der Spinnerei wird die Arbeit das ganze Jahr hindurch bei steter Wiederholung ein und desselben Prozesses fortgesetzt, wobei die aufeinanderfolgenden Phasen der Rohstoffverarbeitung gleichzeitig ausgeführt werden. Ganz anders in der Landwirtschaft, wo der gleiche Arbeiter je nach der Jahreszeit verschiedene Arbeiten verrichtet. Man kann nicht zu ein und derselben Zeit das Feld pflügen, das Korn säen, die Ernte sammeln und dreschen. Anfang, Fortsetzung und Ende der Feldarbeit werden von den klimatischen Verhältnissen bestimmt, denen gegenüber der Mensch machtlos ist. Die Reifung der Pflanzen, das Heranwachsen der Haustiere läßt sich durch den Menschen kaum beschleunigen.

Aus demselben Grunde läßt sich bei der natürlichen Besonderheit der Landwirtschaft eine Arbeitsteilung zwischen den selbständigen Betrieben, die Spezialisierung einer bestimmten Produktionsart nicht durchführen. Je vollkommener das Wirtschaftssystem ist, desto mannigfaltiger sind seine Produkte. Zur Vermeidung der Bodenerschöpfung muß der Landwirt den Getreidebau mit dem Anbau von Hülsengewächsen ablösen, den Ackerbau mit der Viehzucht verbinden usw.

Aus diesen Darlegungen ergibt sich, warum bis jetzt in der Landwirtschaft die Verwendung von Maschinen, speziell von Kraftmaschinen nur eine unbedeutende Rolle gespielt hat. Die wichtigste Maschine bleibt noch immer der Boden selbst, die wichtigsten Triebkräfte — die Kräfte der Tiere und des Menschen. Die relative Bedeutung des Traktors soll jedoch keineswegs in Abrede gestellt werden. Die Maschinen spielen aber in der Landwirtschaft im allgemeinen nur eine Nebenrolle und gelangen erst nach Beendigung der landwirtschaftlichen Produktion im eigentlichen Sinne des Wortes, bei

Verarbeitung der gewonnenen Rohstoffe, zu ihrem Rechte (eine Übergangsstelle nimmt die Dreschmaschine ein).

Der saisonmäßige Charakter der landwirtschaftlichen Produktion bringt es mit sich, daß die Maschinen nicht lange im Gange bleiben; den größten Teil des Jahres stehen sie unbenutzt da. Dazu kommt noch der Umstand, daß in der Landwirtschaft die Maschine nicht in dem Maße das Produktionsfeld beherrscht wie in der Industrie. Sie hat keinen bestimmten Standort, muß vielmehr ständig ihren Ort wechseln. Die landwirtschaftliche Maschine kann infolgedessen auch bei weitem nicht die mathematische Gleichmäßigkeit und Gleichförmigkeit erreichen wie sie für den Fabrikbetrieb so kennzeichnend ist.

So hat die lebendige Arbeit sich noch immer die wichtigste Rolle in der Landwirtschaft bewahrt. Hieraus erklärt sich auch der erhebliche Vorzug des bäuerlichen Kleinbetriebes. Die Arbeit des Bauern ist, wie wir bereits gesehen haben, in der Regel intensiver und sparsamer als die des ländlichen Lohnarbeiters, zudem kann der Bauer in seinem Kleinbetriebe die Kräfte seiner Familienangehörigen ausnützen. Ist dieser Zuwachs an Arbeitskraft auch gering, so fällt doch die verwandte Sorgfalt um so mehr ins Gleichgewicht. Die Besorgung des Viehes, die die Familienmitglieder sehr bequem übernehmen können, bedeutet unzweifelhaft eine Steigerung des Ertrages.

Endlich muß noch ein wichtiger Vorzug des ländlichen Kleinbetriebes erwähnt werden. Die Bauernwirtschaft befindet sich in sehr geringer Abhängigkeit vom Markte, da der größte Teil der erzeugten Produkte in der eigenen Wirtschaft konsumiert wird. Daher wirkt auch der Preisrückgang landwirtschaftlicher Erzeugnisse bedeutend weniger auf die bäuerliche Wirtschaft zurück. Es fällt ihr zugleich aber auch leichter, die erlittenen Mißerfolge zu ertragen. Ihr Ziel ist eben die Versorgung des Bauern und seiner Familie durch eigene Arbeit. Schlägt er auch nur den Arbeitslohn aus seinem Grundbesitze heraus, so schneidet er immer noch besser ab, als wenn er sich beim Gutsbesitzer als Arbeiter verdingt, denn dieser muß noch Gewinn und Grundrente herauswirtschaften.

Soweit es sich also um einen rein wirtschaftlichen Prozeß handelt, können die verschiedenen landwirtschaftlichen Betriebsformen ruhig nebeneinander bestehen. Andererseits bringt bei landwirtschaftlichem Großbetrieb eine weitgehende Konzentration lange nicht die Vorteile mit sich wie in der Industrie. Am besten können die modernen technischen Vervollkommnungen, wenigstens in Deutschland, von Betrieben von 200—500 ha ausgenutzt werden. Aber auch die technisch und wirtschaftlich vollkommensten Betriebe werfen ihren Besitzern nur einen unbedeutenden reinen Mehrertrag ab. Daher werden große Änderungen in den ländlichen Besitzverhältnissen nicht so sehr durch innere organische Ursachen als durch äußere gesetzliche Maßnahmen hervorgerufen, nicht so sehr durch die immanente Entwicklung der Landwirtschaft als durch die Agrarreform.

Allerdings weist auch der Großbetrieb in mancher Hinsicht unbestreitbare Vorzüge auf. So gestaltet sich z. B. der Getreidebau beim Großgrundbesitz viel günstiger, weshalb auch die bäuerliche Wirtschaft bestrebt ist, das Schwergewicht ihrer Tätigkeit auf die Viehzucht zu verlegen. Die Vorteile des Großbetriebes sind aber hier lange nicht so bedeutend, als daß dadurch der Kleinbetrieb verdrängt werden könnte. Was der Gutsherr durch eine bessere Organisation des Betriebes zu erreichen strebt, erreicht der Bauer durch Fleiß und sorgfältige Arbeit. Er verbringt mehr Zeit auf dem Felde, ist infolge des kleineren Betriebes vor großen Verlusten besser geschützt, braucht auch seine Kräfte nicht übermäßig anzustrengen, während seine Angehörigen das Vieh besser pflegen als Lohnarbeiter.

Endlich findet der bäuerliche Kleinbetrieb in neuerer Zeit zwei mächtige Stützen: 1. in der Verbreitung landwirtschaftlicher Kenntnisse und 2. in der Ausbildung landwirtschaftlicher Genossenschaften. Nach den großen Umwälzungen in der Landwirtschaft, welche Liebig's Untersuchungen eingeleitet haben, hat sie trotz ihrer Betriebseigenart bis zu einem gewissen Grade denselben technischen Weg eingeschlagen, auf dem seit dem Ende des 18. Jahrhunderts sich die Entwicklung der Industrie vollzogen hat.

An Stelle des auf Überlieferung aufgebauten trat allmählich der rationalisierte Betrieb. Heutzutage ist eine zweckmäßige Organisation des landwirtschaftlichen Betriebes ohne Spezialkenntnisse und sorgfältige Erforschung der örtlichen Verhältnisse einfach undenkbar. Daher zeichnet sich der Großbetrieb dort, wo an seiner Spitze ein gut vorgebildeter Leiter steht, hierin durch sehr wesentliche Vorzüge gegenüber dem Kleinbetrieb aus. Aber auch dieser Umstand hat in der Landwirtschaft keineswegs die gleiche Bedeutung wie in der Industrie. Können doch auch in der Bauernwirtschaft die besten technischen Verfahren ebenso angewandt werden wie in der Gutswirtschaft. Auch der Bauer kann die Vorteile einer rationellen Samenauswahl genießen, weitgehende Meliorationen durchführen, eine zweckmäßige Fruchtfolge einhalten usw., wenn er nur im Besitze der nötigen Kenntnisse ist. In dieser Beziehung aber beginnen die Vorteile des Groß- und Kleinbetriebes sich allmählich auszugleichen.

Erstens kann eine systematische Anstellung von Versuchen zur Erforschung der örtlichen Bodenverhältnisse dem Wesen der Sache nach nicht die Aufgabe von Privatpersonen darstellen. Der Gutsbesitzer ist dieser Aufgabe ebensowenig gewachsen wie der Bauer, und so muß denn diese von den auf Kosten des Staates und der Gemeinde zu erhaltenden landwirtschaftlichen Versuchsstationen übernommen werden.

Zweitens ist die Verbreitung von landwirtschaftlichen Kenntnissen keineswegs so schwierig, wie es auf dem ersten Blick scheinen könnte. Eben seit der Zeit, da die Landwirtschaft den Weg der Rationalisierung endgültig beschritten hat, haben sich auch die Methoden des elementaren landwirtschaft-

lichen Unterrichts sowie überhaupt die Mittel zur Verbreitung landwirtschaftlicher Kenntnisse unter den Bauern sehr wesentlich vervollkommenet. An Stelle der alten Ackerbauschulen, die in der Bauernbevölkerung Deutschlands wenig Sympathie fanden, sind in den sechziger Jahren landwirtschaftliche Winter- und Fortbildungsschulen getreten. Den älteren Ackerbauschulen lagen eigentlich mehr philanthropische Bestrebungen zugrunde. Ihrem ganzen Charakter nach (sie waren für Waisen bestimmt) stellten sie eher Armenschulen bzw. Erziehungsanstalten dar. Seit den fünfziger Jahren beginnt man landwirtschaftliche Schulen für Bauernkinder zu gründen, um sie auf die rationelle Handhabung der landwirtschaftlichen Praxis vorzubereiten; aber zum Teil infolge des hohen Schulgeldes, zum Teil infolge Beschäftigung der Kinder im elterlichen Betrieb, zum Teil infolge Mängel in der Unterrichtsleitung fanden sie auch in dieser reformierten Gestalt keine freundliche Aufnahme bei den Bauern. Ganz anders war es bei den Winterschulen, die dem bäuerlichen Leben eher angepaßt waren. Ihnen gelang es, den Unterricht der Bauernkinder (während des Winters) mit der Erteilung von praktischen Ratschlägen an die Erwachsenen (während des Sommers) zu verbinden, indem die Leiter dieser Schulen während dieser Zeit die Rolle landwirtschaftlicher Wanderlehrer übernahmen. Die Schulen dieses zuerst in Baden eingeführten Typus fanden allmählich auch in den übrigen Bundesstaaten größere Verbreitung. Am Ausgange des 19. Jahrhunderts erreichte die Zahl derselben im Deutschen Reiche bereits 200. Ungefähr um dieselbe Zeit kamen auch die landwirtschaftlichen Fortbildungsschulen auf. Der Unterricht fand bei ihnen nur abends, und zwar ein- oder zweimal in der Woche statt, hauptsächlich im Winter und wurde vom Ortslehrer, zuweilen mit Unterstützung des Pfarrers oder anderer Personen erteilt.¹⁾

Besonders fruchtbar erwies sich die Idee, landwirtschaftliche Kenntnisse durch Wanderlehrer zu verbreiten. Jetzt werden diese Veranstaltungen außer in Deutschland in den skandinavischen Staaten, in der Schweiz, in Belgien und Frankreich und besonders in Italien gepflegt. Dank der Hingabe und dem Eifer der italienischen Pioniere auf diesem Gebiete (insbesondere von Tito Poggi) haben die italienischen „landwirtschaftlichen Wanderdozenten“ in sehr kurzer Zeit den ersten Platz unter ähnlichen Veranstaltungen errungen. Die Besonderheit der italienischen Einrichtung besteht darin, daß nur die Bauernbevölkerung von den Wanderlehrern unterstützt wird. Die Wanderlehrer halten einzelne Vorträge und Kurse ab, erteilen den Bauern in landwirtschaftlichen Betriebsangelegenheiten (mündlichen und schriftlichen) Rat, errichten an verschiedenen Orten ihres Dienstbezirkes Musterfelder und suchen auch auf schriftlichem Wege landwirtschaftliche Kenntnisse zu verbreiten.

1) Th. v. d. Goltz, Geschichte der deutschen Landwirtschaft. Bd. II. Berlin 1903. S. 128—132 und 324—325.

Endlich hat der bäuerliche Betrieb in gewisser Hinsicht auch die Möglichkeit erhalten, durch Gründung von landwirtschaftlichen Genossenschaften die Vorteile des Großbetriebes für sich auszunutzen.

Die Genossenschaften stellen ein eigenartiges Ergebnis der Anpassung des Kleinbetriebes an die Besonderheiten der kapitalistischen Wirtschaftsordnung mit seiner Tendenz zur Betriebskonzentration dar. Die Genossenschaft beläßt die Unternehmungen in den Händen ihrer früheren Besitzer und strebt ihre Vereinigung zu gemeinschaftlichem Geschäftsbetriebe nur insoweit an, daß ihnen in gewisser Beziehung die Vorteile eines Großbetriebes gesichert werden. Die Genossenschaft bildet einen freiwilligen Verband physischer oder juristischer Personen auf demokratischer Grundlage der Gleichberechtigung der Mitglieder. Sie erstrebt nicht die Erzielung eines Profits, sondern die Steigerung des Arbeitseinkommens ihrer Mitglieder oder die Verminderung ihrer Unkosten und ihre Versorgung mit Gütern und Diensten von guter Qualität, sei es durch gemeinsamen Einkauf von qualitativ hochstehenden Waren, sei es durch Einräumung eines billigen und zweckmäßigen Kredites usw. Ohne also das Privateigentum und die private Betriebsleitung zu beseitigen, erscheint die Genossenschaft doch als Gegnerin der kapitalistischen Wirtschaftsweise, indem sie ihrem Hauptmotiv, dem Streben nach höchstem Gewinn, den Grundsatz der Arbeit auf genossenschaftlicher Grundlage entgegenstellt. Daher birgt die genossenschaftliche Bewegung bestimmte moralische Elemente in sich, die sie auf die Stufe einer ideell gerichteten Bewegung stellen. In dem Zusammenhange, in dem wir hier das gegenseitige Verhältnis der einzelnen Unternehmungsformen abgrenzen, muß man zwei Hauptzüge in der Entwicklung der Genossenschaftsbewegung unterscheiden: 1. zunächst wird durch Vereinigung eine stabile Basis für einen bestimmten Zweig des Kleingewerbes geschaffen; 2. nachdem diese Basis durch Bildung von Primärorganisationen erstarkt ist, macht sich das Bestreben geltend, sich zu immer größeren Verbänden zusammenzuschließen, die sich z. T. über das ganze Land erstrecken und dann alle Vorteile des Großbetriebes mit sich bringen.

Die Genossenschaftsbewegung erweist somit dem kleinen Gewerbetreibenden einen unermeßlichen Dienst, sie bietet ihm eine Stütze für gemeinsame Bestrebungen und sichert ihm die unter den gegenwärtigen Wirtschaftsverhältnissen so wichtigen Vorteile des Großbetriebes.

Die hier geschilderten Besonderheiten treten auch bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften sehr deutlich zutage.

Seitdem Raiffeisen den von ihm früher gegründeten Heddesdorfer Verein in eine Darlehns-genossenschaft mit solidarischer Haftung ihrer Mitglieder umgewandelt hat (1869), ist die zweckmäßigste Organisation des landwirtschaftlichen Kleinkredites geschaffen worden, die zur Grundlage für die Ausbildung der übrigen Formen der landwirtschaftlichen Genossenschaften

geworden ist. Infolge des kleinen Umfanges der Genossenschaften, der sorgfältigen Auswahl der Mitglieder und ihrer Solidarität war es möglich, dem kleinen Landwirt den für ihn so wichtigen Kredit zum Einkauf von Betriebsmitteln, von Dung- und Futtermitteln, Samen, Geräten usw. zu verschaffen, und zwar ohne sachliche Sicherheit, vielmehr allein auf Grund der genossenschaftlichen Solidarbürgschaft. Auf diese Weise ist auch der Bauer in die Lage gekommen, seine Wirtschaft entsprechend den neuen Anforderungen der landwirtschaftlichen Technik zu reorganisieren und die im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts eingebrochene schwere Krisis zu überstehen.

Im engen Zusammenhange mit der Kreditgenossenschaft, die sich allmählich zu einer hierarchisch aufgebauten Kreditorganisation (Lokal-, Provinzial-, Zentralgenossenschaften) ausgebildet hat, hat sich auch die genossenschaftliche Organisation der einzelnen Zweige des bäuerlichen Betriebes entwickelt. Es sind allmählich Genossenschaften zur Beschaffung und Verwertung von Betriebsmitteln, zum Absatz landwirtschaftlicher Produkte, zum Betrieb landwirtschaftlicher Gewerbe usw. entstanden. Der kleine Landwirt hat dank der Genossenschaft die Möglichkeit erhalten, die nötigen Rohstoffe zu Großhandelspreisen und von bester Qualität zu erhalten. Dies war von besonderer Bedeutung beim Einkauf von künstlichem Dünger, da früher der Bauer unter den von den Handelsvermittlern betriebenen Fälschungen außerordentlich zu leiden hatte. Jetzt beziehen die Berufsgenossenschaften, die streng zentralisiert sind und sich auf zentralisierten Genossenschaftskredit stützen, die wichtigsten künstlichen Düngungsmittel — Thomasmehl und Kali — unmittelbar von den Kartellen, in deren Händen in Deutschland der Handel mit diesen Gegenständen sich befindet.

Von geringer, aber immerhin von nicht zu unterschätzender Bedeutung für den bäuerlichen Betrieb ist die genossenschaftliche Organisation des Absatzes. So sind z. B. in Bayern die Hafer- und Gersteabsatzgenossenschaften zu bedeutender Entwicklung gelangt.

Endlich seien noch die ländlichen Produktivgenossenschaften erwähnt, welche dem ländlichen Kleinbetriebe auch bei der Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte die Vorteile des Großbetriebes verschaffen. Hierher gehören besonders die Molkerei- (Milcherei-, Käsegenossenschaften) und Winzergenossenschaften.¹⁾

Auf diese Bemerkungen müssen wir uns bei der Betrachtung der Bedeutung des Groß- und Kleinbetriebes in der Landwirtschaft beschränken und gehen

1) In neuerer Zeit haben in Deutschland landwirtschaftliche Genossenschaften zwecks gemeinsamer Ausnutzung von Maschinen und anderen technischen Einrichtungen, die sog. Leistungsgenossenschaften, darunter besonders Dreschgenossenschaften, große Verbreitung gefunden. Hierher gehören auch die Kartoffel- und Rübenblätter-Trocknungsgenossenschaften. Vgl. R. Liefmann, Die Unternehmungsformen mit Einschluß der Genossenschaften und der Sozialisierung. 2. Aufl. Stuttgart 1921. S. 178.

zunehmend zur Analyse der verschiedenen Formen der Unternehmung in der Industrie über. Hier fällt uns zunächst die erstaunliche Intensität der Entwicklung auf: in verhältnismäßig kurzer Zeit entstehen neue Betriebsformen, es tobt hier ein beständiger und harter Kampf, in dem die einen siegen, die anderen untergehen. Wir finden daher auch im modernen Leben sehr verschiedene Formen der gewerblichen Unternehmung, wobei die einen eine herrschende Stellung einnehmen, die anderen eine elende Existenz fristen, die dritten wieder trotz innerer Unvollkommenheit dank den Besonderheiten der Verhältnisse, unter denen sie aufkommen, sich als recht existenzfähig erweisen. Um ihrer Beurteilung gerecht zu werden, müssen wir sie nicht nur in ihrer gegenwärtigen Gestalt, sondern in historischer Perspektive betrachten, da auf diese Weise die wesentlichen Züge, die Licht- und Schattenseiten, einer jeden Form am besten sich feststellen lassen.

Wählen wir zu unserem Ausgangspunkte das Handwerk.

Unter dem Handwerk versteht man in der Volkswirtschaftslehre diejenige Form des gewerblichen Betriebes, bei dem der selbständige Produzent seine Erzeugnisse auf Bestellung (oder überhaupt für einen beschränkten Absatzkreis) herstellt. Der Meister arbeitet entweder selbst oder mit Unterstützung seiner Familienangehörigen oder einiger Gesellen. Diese Arbeitsform entwickelt sich aus der geschlossenen Hauswirtschaft, sobald gewisse Gewerbearten, die eine besondere Fertigkeit erfordern, aus der ursprünglich geschlossenen Arbeitsgruppe sich absondern. Der Schmied, der Gerber, der Schneider treten dann als selbständige Gewerbetreibende auf. Sie führen dabei die Bestellungen entweder in eigener Werkstätte aus oder ziehen von Dorf zu Dorf und führen die Arbeit im Hause des Auftraggebers aus. In der Wirtschaftsgeschichte begegnen wir dem Handwerk bereits im Altertum, seine Blütezeit fällt aber, wie wir wissen, in das Mittelalter (Zunftverfassung). Im 17. bis 18. Jahrhundert erleidet das Handwerk bereits erhebliche Schläge seitens der kapitalistisch organisierten Hausindustrie und der Manufaktur. Die zünftige Geschlossenheit gewährt keinen genügenden Schutz, weil die neuen Unternehmungen sich in den außerhalb der Rechtssphäre der Zunft liegenden Ortschaften festsetzen. Noch schwerere Zeiten beginnen für das Handwerk seit der Einbürgerung des gewerblichen Großbetriebes und Einführung der Gewerbefreiheit.

Einen wesentlichen Zug des Handwerks bildet, wie erwähnt, die Beschränktheit des Absatzes, die Kundenproduktion. Daher kann das Handwerk nur unter zwei Bedingungen sich mehr oder weniger behaupten, es muß 1. ein Bedürfnis nach solchen Erzeugnissen bestehen, welche den individuellen Geschmack des Kunden befriedigen und 2. die Nachfrage nach bestimmten Produkten beschränkt sein. Die erste Bedingung erklärt die Existenzfähigkeit der Modistinnen, der Schneider und solcher Handwerker, die gewisse Luxusgegenstände herstellen. Die zweite Bedingung macht uns

die bessere Lage der auf dem Lande lebenden Handwerker verständlich, denn sie sind durch die Beschränktheit des Absatzgebietes und enge Fühlung mit dem Kunden vor Konkurrenz geschützt.¹⁾

Diese Bedingungen ändern sich aber im Laufe der Zeit sehr wesentlich zuungunsten des Handwerks. Viele Erzeugnisse des Handwerks sind mit Vervollkommnung der Technik auch einer schablonenhaften Massenproduktion zugänglich geworden; andererseits hat die Entwicklung der Verkehrsverhältnisse die frühere Abgeschlossenheit der Absatzgebiete zerstört und die Möglichkeit eines Massenabsatzes geschaffen. Von der Gegenwart gilt es unzweifelhaft, daß das Handwerk in solchen Gewerben, wo der Betrieb eine Arbeitsteilung zuläßt und die Arten der herzustellenden Produkte nicht zahlreich sind, sich nicht behaupten kann. Das Handwerk schwindet hier unter dem unmittelbaren Drucke der höheren Produktionsform. Am ehesten beobachten wir diese Erscheinung dort, wo das Handwerk selbst den Boden für die Bildung großer Betriebe ebnet. Der Handwerker begnügt sich oft nicht mit der Ausführung von Bestellungen, sondern beginnt in der freien Zeit seine Erzeugnisse in Aussicht auf künftigen Absatz herzustellen. Ein nicht allzugroßer Schrank mit fertiggestellten Produkten (z. B. Stiefeln) verwandelt sich allmählich in einen Laden. Das Publikum gewöhnt sich seinerseits, Gegenstände ohne vorherige Bestellung zu kaufen, und so kann ein Unternehmer, der ein großes Schuhgeschäft eröffnet, dessen sicher sein, daß er nicht ohne Gewinn arbeiten wird. Schreitet aber die Entwicklung einmal so weit fort, so hört der früher selbständige Handwerker auf, auf Bestellung zu arbeiten, liefert vielmehr seine Erzeugnisse an ein Geschäft ab und verwandelt sich somit in einen Arbeiter der kapitalistischen Hausindustrie. Die Entwicklung des Fabrikbetriebes oder der Hausindustrie muß jedoch nicht immer zur völligen Verdrängung des Handwerkers führen. Oft geschieht es, daß dem Handwerker nur verschiedene Teiloperationen entzogen werden. So stellen z. B. im Bürstengewerbe die Fabriken häufig die Stiele her und verarbeiten die Borsten, während dem Handwerker die Zusammenstellung der einzelnen Teile zu Bürsten überlassen bleibt. In ähnlicher Weise werden jetzt die Metallbestandteile für viele Erzeugnisse des Handwerksbetriebes fabrikmäßig hergestellt. Eine indirekte Verdrängung des Handwerkers wird häufig dadurch herbeigeführt, daß die Fabrik sein Erzeugnis überhaupt überflüssig macht, indem sie statt dessen ganz neue Produkte auf den Markt bringt. So sind z. B. viele Gegenstände aus Leder, die früher von Handwerkern angefertigt wurden, durch fabrikmäßig hergestellte Gummiwaren ersetzt worden. In ähnlicher Weise verdrängt das emaillierte Geschirr das Ton- und Holzgeschirr usw.

1) In Deutschland leben über die Hälfte der selbständigen Handwerker auf dem Lande. Vgl. K. Bücher, Die Handwerkerfrage. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 76. S. 30—31.

Endlich schwindet das Handwerk auch infolge der Errichtung großer Unternehmungen, die den Absatz der früher von selbständigen Handwerkern hergestellten Waren konzentrieren. In den Großstädten sind die Mietspreise so hoch, daß der Handwerker nicht in der Lage ist, eine für den Käufer bequeme Verkaufsstelle zu mieten (er wohnt meist in Kellerwohnungen oder Mansarden), andererseits zieht es das Publikum vor, mehrere Gegenstände in einem Geschäft zu kaufen, statt sie bei den verschiedenen Handwerkern zu bestellen.

So verdrängt in unserer Zeit der Großbetrieb das Handwerk immer mehr und mehr. Es wäre naiv, dies zu bedauern oder mit allen Mitteln das Handwerk retten zu wollen. Erweist sich einmal die neue Betriebsform als technisch und wirtschaftlich überlegen, so kann keine Kraft die wirtschaftliche Entwicklung in andere Bahnen lenken. Es ist aber notwendig, daß die öffentliche Gewalt in die Regelung der neuen Unternehmungsformen bewußt eingreift, daß die Lage der Arbeiter in diesen durch ein energisches Eingreifen des Staates gesichert und ein normaler Übergang zu weiteren, vollkommeneren Wirtschaftsformen vorbereitet wird. Was diejenigen Handwerksbetriebe betrifft, die sich trotz der neueren Entwicklung der Industrie als lebensfähig zeigen, so dürfen natürlich ihre patriarchalischen Verhältnisse nicht erhalten bleiben. Wir wissen z. B., daß die Ausbeutung der Kinder und der jugendlichen Arbeiter beim Handwerk furchtbare Formen annimmt, daß das Erlernen des Handwerks sich in den Bahnen der alten Überlieferung bewegt und daher mit großem Zeitverlust verbunden ist. Es muß daher vor allem die Fabrikgesetzgebung auch auf die Handwerker ausgedehnt werden, damit die Interessen der Lehrlinge und Gesellen gewahrt werden. Ferner müssen Gewerbeschulen errichtet werden, in denen der Unterricht in solchen Gewerbearten erteilt würde, die nach den örtlichen Verhältnissen auf eine lebensfähige Existenz rechnen können. Demselben Zwecke dienen die Kunstgewerbemuseen, Gewerbeausstellungen, Spezialzeitschriften und ähnliches. Von außerordentlicher Bedeutung ist schließlich die Förderung der Allgemeinbildung der Handwerker, der Lehrlinge und Gesellen, die Erweiterung ihres Interessenkreises und Hebung ihres sittlichen Niveaus. In Städten kann diese Aufgabe durch vernünftige Vergnügungsveranstaltungen und Gründung von Bildungs- und Gewerbevereinen sehr leicht gelöst werden.

Von großer Bedeutung für die Erhaltung des Handwerks sind die Handwerkergenossenschaften. Historisch sind sie bereits zu Anfang der Genossenschaftsbewegung in Form der bekannten Schultze-Delitzsch-Genossenschaften aufgetreten. Gleich den in der bäuerlichen Wirtschaft können auch sie dem kleinen Mann die Vorteile des Großbetriebes auf vielen Gebieten des Wirtschaftslebens bieten. Hierher gehört z. B. der Einkauf von Rohstoffen, die gemeinsame Ausführung von Bestellungen, die Errichtung gemeinsamer Werkstätten, die gemeinsame Benutzung von Motoren, von Licht- und Kraft-

quellen usw. Jedenfalls darf man nicht übersehen, daß bei allen Schwierigkeiten, die sich für das Handwerk bei der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft ergeben haben, es doch innerhalb derselben als organisches Element weiter bestehen bleibt. Das Handwerk paßt sich allmählich an die neuen Bedingungen an und findet eine seinem Charakter entsprechende Anwendung auf Gebieten, wo es konkurrenzlos dasteht. Das gilt besonders von denjenigen Fällen, in denen sorgfältige und geschickte individuelle Arbeit erforderlich ist. Dem Handwerk zu ermöglichen, seine Bestimmung zu erfüllen und sich in den ihm von Rechts wegen gehörenden Gebieten zu entfalten, erscheint als eine ernste Aufgabe vernünftiger Sozialpolitik.¹⁾

Gehen wir nun zu derjenigen Unternehmungsform über, die in der historischen Entwicklung des gewerblichen Betriebes auf das Handwerk gefolgt ist und ökonomisch eine kompliziertere Gestalt aufweist — wir meinen die Hausindustrie. Sie stellt eine Übergangsform zwischen dem Handwerk und dem Fabrikbetriebe dar. Dem Handwerk steht sie insofern sehr nahe, als auch der Arbeiter der Hausindustrie im eigenen Heime arbeitet, mit seinen Familienangehörigen oder wie der Geselle bei einem Meister, der wenige Arbeiter beschäftigt. Mit der Fabrik hat sie aber das gemeinsam, daß sie ihre Erzeugnisse nicht mit Rücksicht auf einen beschränkten, sondern auf einen unbestimmten und ausgedehnten Markt herstellt. Die Hausindustrie erzeugt ebenso Massenprodukte wie die Fabrik. Dadurch erklären sich auch ihre Vorzüge gegenüber dem Handwerk: sie entspricht bereits dem durch die Entwicklung der Tauschwirtschaft entstandenen Bedürfnis nach einer Massenproduktion. Hieraus stammt aber auch ihre Unvollkommenheit im Vergleich zur Fabrik. Die Hausindustrie kann infolge ihrer Dezentralisierung, infolge der Zerlegung der Unternehmung in viele kleine Betriebe nicht eine so große Vollkommenheit der Produktionstechnik erlangen, wie sie die Fabrik aufweist, und doch ist gerade diese das mächtigste Mittel des Großbetriebes. Die Hausindustrie war in Westeuropa (in Deutschland) bereits im 15.—16. Jahrhundert sehr stark entwickelt, im 17.—18. Jahrhundert bildet sie dort die Hauptform der für einen ausgedehnten Markt arbeitenden Unternehmung. Im 19. Jahrhundert versetzt ihr die Entwicklung des Maschinenbetriebes harte Schläge, aber neben den alten Formen der Hausindustrie, die von der Fabrik allmählich verdrängt werden und nur als überwundene Überreste ihr Dasein fristen, sind dank der kapitalistischen Entwicklung (insbesondere infolge des Wachstums der Großstädte) neue widerstandsfähigere Formen der Hausindustrie emporgekommen. Diese neueren Formen (namentlich bei der Herstellung von Wäsche und Schuhwaren)

1) Ein enthusiastischer Befürworter des Handwerks im Rahmen der modernen Wirtschaftsverhältnisse ist K. Schrepfer. Das Handwerk in der neuen Wirtschaft. München 1920.

erscheinen als Anpassungen an die neuen Wirtschaftsverhältnisse in denjenigen dunklen Winkeln des sozialen Lebens, wohin das Licht der öffentlichen Kontrolle noch nicht gedrungen ist.

Man kann drei genetisch miteinander verbundene Stufen der Hausindustrie unterscheiden.

Die älteste Form bildet die selbständige Hausindustrie. Sie ist aus dem Handwerksbetriebe hervorgegangen, als sich die Möglichkeit einer Absatzerweiterung eröffnete, als der Handwerker auf Vorrat zu arbeiten begann und seine Erzeugnisse in seinem Dorfe, auf dem nächstliegenden Markte oder auf der Messe zu veräußern suchte. Bald aber übernahmen den Verkauf der hausindustriellen Produkte kapitalistische Unternehmer, die sog. Verleger, die mit einem ausgedehnteren und entfernteren Markte in Verbindung standen.

Das Verlagssystem bildet die zweite Form der Hausindustrie und ist in bezug auf den Absatz bereits günstiger gestellt, weil der Verleger über ein recht erhebliches Kapital verfügt und folglich einen größeren Marktumsatz erreichen kann. Die Lage der Heimarbeiter verschlimmert sich aber allmählich infolge der Vermittlung des Verlegers, da dieser natürlich bestrebt ist, den Preis der von ihm abgenommenen Waren möglichst zu drücken. Auch sieht der Verleger recht bald ein, daß es für ihn vorteilhafter ist, nicht nur den Absatz, sondern zum Teil auch die Produktion in seine Hand zu nehmen.

Dies führt allmählich zu einem Schwinden auch dieser Form der Hausindustrie, und an ihre Stelle tritt eine dritte — die dezentralisierte Arbeit für den Großunternehmer.

Die dezentralisierte Hausindustrie verfügt bereits über größeres Kapital. Der Verleger liefert hier den Heimarbeitern den Rohstoff, den sie nach seinen Mustern zu verarbeiten haben. Der Übergang zu dieser Form hat sich in der deutschen Textilindustrie bereits im 18. Jahrhundert, in den übrigen Industriezweigen erst im 19. Jahrhundert vollzogen. Der kapitalistische Verleger hat auch weitere Schritte zur Organisation der Hausindustrie gemacht, indem er für die Arbeitsteilung unter den Heimarbeitern sorgte und gewisse Ergänzungswerkstätten (zur Bleichung und Färbung der Stoffe und ähnl.) schuf. So hat sich z. B. in der Konfektionsindustrie, das Zuschneiden, das Nähen, das Bügeln, das Benähen der Knopflöcher und Annähen der Knöpfe in selbständige Operationen abgesondert. Kompliziertere und schwerere Arbeiten wurden von leichteren getrennt, wie z. B. Kleben von Schachteln das Anbringen von Etiketten usw., so daß nunmehr nicht nur Frauen, sondern auch Kinder und Greise zur Produktion herangezogen werden konnten. Aber auch bei dieser Organisation erlangt die Hausindustrie bei weitem nicht alle Vorteile, die den Großbetrieb auszeichnen. Der Konkurrenz der Fabrik

mit ihrem konzentrierten Betriebe, mit ihrer weitgehenden Arbeitsteilung und Maschinenverwendung, ist sie nicht gewachsen.¹⁾

Daher erweist sich die Hausindustrie, sofern sie trotz der Konkurrenz der Fabrik sich noch behauptet, als eine zurückgebliebene, für die Gesellschaft unvorteilhafte Produktionsweise. Die Billigkeit der fabrikmäßig hergestellten Produkte verdrängt überall die Heimarbeit. Als einziges Mittel im Kampfe mit dem mächtigen Nebenbuhler bleibt ihr übermäßige Ausdehnung des Arbeitstages, Heranziehung aller Familienangehörigen zur Arbeit und elender Arbeitslohn.

Wie wenig die Hausindustrie dem Kampf mit dem Fabrikbetriebe gewachsen ist, kann man sehr deutlich an dem Beispiele Deutschlands sehen, das übrigens die beste Gewerbestatistik besitzt. In der Zeit zwischen den beiden Gewerbezahlungen von 1882 und 1895 ist die Zahl der hausindustriellen Betriebe in der Textilindustrie (wo die Konkurrenz der Fabrik sich am stärksten bemerkbar macht) auf 72928 gesunken, was den Eingang eines Drittels (31 $\frac{1}{3}$ %) sämtlicher Unternehmungen bedeutet. Andererseits ergibt sich aus denselben Daten die Tatsache, daß dort, wo die Fabrik nicht die Möglichkeit hatte, mit der Hausindustrie zu konkurrieren, die letztere (einerseits infolge des Wachstums der Bevölkerung, andererseits infolge der Verdrängung des Handwerks) an Umfang sogar zugenommen hat. In den Konfektions-, Wäscherei- und anderen Gewerben, wo die Hausindustrie vieles dem Handwerk bereits entrissen hat und wo sie auf die Konkurrenz des Fabrikbetriebes nicht stößt, finden wir, daß die Anzahl der Unternehmungen während desselben Zeitabschnittes auf 10016 Betriebe mit 27499 Personen gestiegen ist.²⁾

Wirft man einen Blick auf die geographische Verteilung der Hausindustrie in Deutschland, so erweist es sich, daß sie am stärksten in den Gebirgsgegenden verbreitet ist, wo es an bequemen Verkehrswegen fehlt, durch die die Fabrikerzeugnisse eindringen könnten und in Großstädten, wo eine große

1) . . . „jede gewerbliche Verrichtung, — sagt Marshall, — die so gleichförmig gestaltet werden kann, daß genau dieselbe Sache immer und immer wieder in der gleichen Weise zu vollführen ist, wird sicherlich früher oder später von der Maschine übernommen. Wohl können hemmende Schwierigkeiten vorhanden sein, aber wenn die Arbeit in genügend großem Maßstabe auszuführen ist, dann werden Geld und Erfindungskraft nicht eher ruhen, als bis sie die Aufgabe erfüllt haben. . .“ . . . „Ein großer Erfinder soll 300000 Pf. St. für Versuche an Textilmaschinen ausgegeben und seine Auslagen reichlich wiedergewonnen haben“ . . . A. Marshall a. a. O. S. 315 (deutsche Ausgabe S. 280—281).

2) H. Rauchberg, Die Hausindustrie des Deutschen Reiches nach der Berufs- und Arbeitszählung vom 14. Juni 1895. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 87, S. 82—83, 86 und 89. Über die Entwicklung der Hausindustrie in neuester Zeit unterrichtet der Art. von Werner Sombart und Rudolf Meerwarth über die Hausindustrie im Handw. d. Staatsw. 4. Aufl., Bd. V.

Nachfrage nach verschiedenen Kleidungsgegenständen besteht, deren Herstellung von der Fabrik noch fast gar nicht in Angriff genommen ist.¹⁾

Wenn auf diese Weise die Hausindustrie jetzt als rückständige Produktionsform erscheint, die im Absterben begriffen ist und nur solche Arbeitskräfte an sich reißt, die am wenigsten gesetzlichen Schutz genießen und in der Fabrik keine Beschäftigung finden, so ist es ohne weiteres klar, daß die Heimarbeiter sich in keiner besseren Lage befinden können als die Fabrikarbeiter.

Die Hausindustrie in England ist schon durch ihre Bezeichnung — Sweatingsystem — „Schwitzsystem“ genügend scharf gekennzeichnet. Und in der Tat gehörten die englischen Heimarbeiter noch bis in das erste Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts zu den am wenigst geschützten Arbeitern: einerseits waren es Witwen, Frauen arbeitsunfähig gewordener Männer, Frauen von Dockarbeitern usw., andererseits russische und österreichische Juden. Besonders erbärmlich war die Lage der letztgenannten. Mittellos und außerstande, eine andere Beschäftigung zu finden, gingen sie mit Freude auf das Anerbieten der „Schweißpresser“ ein, die oft ihre Opfer schon am Hafen, wo die Auswandererschiffe anlegten, erwarteten. Damit begann aber für sie ein elendes Leben. Die Höllenarbeit währte mit kleinen Unterbrechungen vom frühen Morgen bis zum späten Abend bei niedrigstem Lohn. Die Kenner des Sweatingsystems erklärten einfach, daß das Leben jüdischer weiblicher Auswanderer nichts anderes gewesen sei als ein langsamer Tod. In der Tat ernährten sie sich bei langer und schwerer Arbeit sehr schlecht, lebten in zerfallenen Häusern und hatten oft nicht nur kein besonderes Zimmer, sondern mußten sich mit der Miete eines Bettes begnügen, das sie zudem oft noch mit anderen Leidensgenossen zu teilen hatten. In einem solchen Zimmer, welches kaum für eine Person reichte, lebten zuweilen bis zu 12 Sweatingleute. Verschiedene Krankheiten waren die unausbleibliche Folge der schweren Arbeit und der unhygienischen Lebensverhältnisse.

Nicht besser war auch die Lage der in die Hände der Schweißpresser gefallenen Engländer. Ich möchte einige charakteristische Stichproben aus einer Ende der 80er Jahre von einer Kommission des Oberhauses vorgenommenen Untersuchung anführen, die besser als die ausführlichste Schilderung zeigen, wie schwer das Leben der englischen Heimarbeiter sich gestaltete. Liest man den Kommissionsbericht, so staunt man über den unüberbrückbaren Kontrast zwischen den reichen und angesehenen Mitgliedern des Oberhauses und den unglücklichen und elenden Heimarbeitern, deren Los bitterstes und entbehrungsreichstes Leben ist.

So erscheint z. B. vor den Lords Isabella K., deren Spezialität im „Zusammenheften“ von Hosen (trousers finisher) besteht. Sie arbeitet bereits 22 Jahre; ihr Mann ist völlig gelähmt, sie hat drei Kinder (von 10, 7 und

1) A. Weber, Die Hausindustrie und ihre gesetzliche Regelung, Schriften d. V. f. Sozialpolitik, Bd. 88. S. 27—29.

4 Jahren). Wenn sie von 6 Uhr morgens bis 8 Uhr abends arbeitet, so kann sie vier Paar Hosen im Tage fertig bringen; sie erhält dafür nach Abzug der Auslagen für Faden u. a. gegen 1 sh im Tage, d. h. 7 sh in der Woche, wenn die Arbeit auch an Feiertagen fortgesetzt wird. Für die Wohnung (für ein Zimmer) zahlt sie 2 sh wöchentlich. Je mehr sie erzählt, um so lakonischer werden die Fragen der Lords, und das Zwiegespräch schließt mit folgenden charakteristischen Sätzen:

„Frage 1560. Und so müssen Sie 2 sh wöchentlich für die Wohnung zahlen?

Ja.

Frage 1561. Es bleiben Ihnen also 5 sh übrig, die für die ganze Woche reichen müssen?

Ja.

Frage 1562. Aus diesem Gelde müssen Sie die Ausgaben für Heizung und Lebensunterhalt decken?

Ja, hier gehen auch die Ausgaben für Heizung und Beleuchtung ein.

Die Aussage ist beendet. Die Zeugin entfernt sich“ . . .

Eine andere Zeugin, Marie G. übt dieselbe Tätigkeit aus. Sie ist Soldatenwitwe, hat drei Kinder, die älteste Tochter hilft mit, sie arbeitet seit 19 Jahren, seit dem Tode ihres Mannes. Die Arbeitsbedingungen und der Arbeitslohn sind dieselben wie bei der zuvorgenannten Zeugin. Auch ihre ruhige und aufrichtige Aussage wird von tieftragischen Noten durchbrochen, die freilich durch den zurückhaltenden Ton der englischen Sprache verdeckt werden.

„Frage 1589. Worin besteht Ihre gewöhnliche Nahrung?

Mir ist es sehr peinlich, es solchen Herren zu sagen. Doch können Sie es sich vorstellen, daß sie nicht gut sein kann; auf Fleisch entfällt nur ein sehr geringer Teil.

Frage 1591. Haben Sie einmal wöchentlich Fleisch?

Manchmal, manchmal auch nicht. Gewöhnlich bemühe ich mich, wenn nur irgend möglich, ein Stückchen am Sonntag zu haben.

Frage 1592. Worin besteht Ihre gewöhnliche Nahrung — in Brot?

Brot und eine Tasse Tee, ein Stückchen Fisch oder irgend etwas in dieser Art.“

Über die Lage der Jüdinnen haben wir bereits gesprochen. Nicht besser ist auch die Lage der jüdischen Arbeiter in der englischen Hausindustrie. Greifen wir ein Beispiel aus derselben Untersuchung heraus.

Samuel W., Schuhmacher (boot finisher) arbeitet seit 10 Jahren, war in seiner Heimat, in Österreich, Lehrer.

„Frage 582. Wollen Sie bitte der Kommission mitteilen, in welche Lage Sie gerieten, als Sie nach London kamen, wie lange haben Sie Arbeit gesucht, und was war das für eine?

Als ich nach London kam, war ich drei Monate lang bemüht, irgendeine nicht handwerksmäßige Beschäftigung zu finden. Da ich aber sah, daß es keinen anderen Ausweg gab, war ich gezwungen, ein Handwerk zu erlernen und trat zu einem Schuhmacher in die Lehre. Er sagte mir, ich würde das Handwerk nach vier Wochen erlernen und als diese Zeit verstrichen war, erklärte er mir, ich könnte schon meinen Unterhalt verdienen . . .

Frage 584. Wie lange haben Sie nachts gearbeitet?

Die erste Nacht bis 12. Um 12 sagte mir der Meister, daß, wenn ich am nächsten Morgen um 5 kommen würde, ich früher fortgehen könnte; ich bin um 5 Uhr morgens gekommen, er hat mich aber bis $\frac{1}{2}$ 1 Uhr nachts zurückgehalten, und so mußte ich vier Wochen lang arbeiten. . . .

Die Lehre war beendet, es begann die eigentliche Arbeit. Die Lage hat sich jedoch nicht gebessert.

. . . Als ich Stundenarbeiter wurde, bin ich zu einem anderen Meister gegangen und habe ihn um Arbeit gebeten; er hat mir eine solche gegeben, sagte aber, daß ich von 5 oder 6 Uhr morgens bis Mitternacht arbeiten müsse. Ich fragte ihn, ob ich denn auch als Stundenarbeiter ebenso lange arbeiten müßte, als wenn ich Tagelöhner wäre, der einen wöchentlichen Arbeitslohn erhält? Er sagte, ein Stundenarbeiter müsse ebenfalls bis zur späten Nachtstunde arbeiten“ . . .

Wie niedrig der Arbeitslohn ist, kann man aus der Aussage desselben Zeugen (und der stereotypen Wiederholung bei anderen) ersehen. Er verdiente durchschnittlich gegen 15 sh pro Woche. Manchmal fällt die Arbeit aus, wenn das Geschäft nicht genügend Bestellungen übermittelt, die Arbeiter müssen aber in der Werkstatt sitzen und warten, bis der Meister Schuhe bringt.

„Frage 615. Wieviel Zeit haben Sie zum Mittagessen?

5 oder 10 Minuten; wir stellen unser Mittag neben den Tisch, auf dem wir arbeiten.“¹⁾

Lange Zeit hindurch herrschte die Auffassung, das Elend der Heimarbeiter sei durch die grenzenlose Ausbeutung seitens des sogenannten Faktors, des „Schweißpressers“ (Sweater) bedingt. Die neueren Untersuchungen und unter anderem auch das von der erwähnten Parlaments-Kommission gesammelte Material haben ergeben, daß der „Sweater“ nur als ein Glied in dem komplizierten System der auf dem Heimarbeiter schwer lastenden Betriebsverfassung erscheint. Bei Warenlieferungen an den Großunternehmer (an das Engrosgeschäft oder den größeren Verleger, der mit dem Engrosgeschäft, der Exportfirma usw. unmittelbar in Verbindung steht) erhielt der Sweater für seine Dienste nur eine sehr geringe Entschädigung und war genötigt, mit seinen Arbeitern zusammenzuarbeiten. Überhaupt ist seine Lage nicht viel besser als die der Arbeiter. Die eigentliche Ursache der Ausbeutung der Heim-

1) First Report from the Select Committee of the House of Lords on the Sweating System. 1888.

arbeit lag in dem durch den Sweater sich geltend machenden Kapital, das seine Bedingungen als stärkere Macht diktiert. Daher war auch die Lage der Heimarbeiter dort, wo die Arbeit direkt für die Geschäfte ausgeführt wurde, sofern kein Heimarbeiterschutz bestand, dadurch keineswegs besser. So nahm die Ausbeutung z. B. in der „Groß-Konfektion“ in Deutschland, wo die Unternehmer die Arbeiter unmittelbar beschäftigten, wie überall, wo kein gesetzlicher Schutz besteht, häufig ein erschreckendes Ausmaß an. Der Arbeitslohn der Frauen in der sog. „Groß-Konfektion“ betrug für das Nähen von Herrenhosen auf der Maschine meist 10 Pf., für das Nähen mit der Hand ebenfalls 10 Pf. pro Paar. Für das Nähen eines Dutzend einfacher Röcke zahlte man 35 Pf. usw.¹⁾ Bei so elendem Lohn konnte die Hausindustrie auch den armeligsten Unterhalt nicht sichern, selbst wenn alle Familienangehörigen, die Kinder mit inbegriffen, zur Arbeit herangezogen wurden. Oft diente sie als Ergänzungslohn zum Fabriklohn des Gatten oder Vaters und stellte in einem solchen Falle nach der trefflichen Bemerkung des Ehepaars Webb „eine parasitäre Industrie“, die sich nicht selbst, sondern auf Kosten anderer Industriezweige erhält, dar.

Unter den Unternehmungsformen, die zwischen dem Handwerk und der Fabrik stehen, erscheint als eigenartiger Typus die russische Heimarbeit, die sog. Kustar-Industrie der Vorkriegszeit. Charakteristisch war für sie der enge Zusammenhang mit der Landwirtschaft, deren Ertrag einen bedeutenden Teil (oft mehr als die Hälfte) des Gesamteinkommens des Kustars bildete. Unter normalen Bedingungen hätte die Kustararbeit eine zweckmäßige und natürliche Ergänzungsbeschäftigung zum Ackerbau (während der beim russischen Klima so langen Winterzeit) darstellen können. Aber infolge einer Reihe äußerst ungünstiger Verhältnisse, die zum Teil auf die Konkurrenz der Fabrik, zum Teil auf die Ausbeutung seitens der Verleger, zum Teil auf den äußerst geringen Ertrag des bäuerlichen Betriebes in Rußland und die dadurch bedingte Konkurrenz unter den einzelnen Kustararbeitern zurückzuführen sind, war auch das Dasein der russischen Heimarbeiter weit von einer Idylle entfernt.

Die Selbständigkeit des Kustars war in der Regel illusorisch. Auch er arbeitete oft für einen reichen Wiederverkäufer, dessen Material er verarbeitete, und geriet auf diese Weise nur zu leicht in eine Lage, die an das englische Sweatingsystem erinnerte. Die Konkurrenz der Fabrikserzeugnisse zwang den Kustar, nicht nur sich selbst mit Arbeit zu überbürden, sondern auch alle Familienangehörigen zur Arbeit heranzuziehen, um sich überhaupt über Wasser halten zu können. Und dabei blieb der Lohn für diese mörderische Arbeit selbst hinter dem niedrigen Arbeitslohn des russischen Fabrikarbeiters erheblich zurück.

1) Vgl. die Charakteristik der Arbeitsbedingungen (besonders der Frauenarbeit) in der deutschen Hausindustrie bei Wilbrandt, Arbeiterinnenschutz und Heimarbeit, Jena 1906.

Nachdem wir Einblick in die in der Hausindustrie herrschenden Verhältnisse gewonnen haben, ist es nicht schwer, die Mittel zur Bekämpfung ihrer Schäden nachzuweisen; freilich können diese für die verschiedenen Arten der Hausindustrie nicht die gleichen sein. Dort, wo eine selbständige Hausindustrie möglich ist, muß es Hauptaufgabe des Staates sein, den Schutz und die Entwicklung dieser Selbständigkeit durch Beseitigung der Zwischenhändler und Förderung der technischen Seite des Betriebes zu unterstützen. Von besonderer Bedeutung ist eine zweckmäßige Organisation des Kredits zur Erleichterung des Einkaufs von Rohstoffen und des Absatzes fertiger Erzeugnisse, die Einrichtung von Warenlagern, von Ausstellungen, die Förderung des künstlerischen Sinnes und überhaupt die Anregung zur künstlerischen Gestaltung der Erzeugnisse. Die Haus- und Kustarindustrie ist gleich der Fabrik auf einen Massenabsatz berechnet, weshalb auch hier die Arbeit einen schablonenhaften Charakter annehmen muß. Es kann daher die künstlerische Gestaltung der Produkte am zweckmäßigsten auf demselben Wege erreicht werden, wie sie im Kunstgewerbe erreicht wird, d. h. durch Herstellung der Muster durch Künstler. In Fällen, wo die Konkurrenz der Fabrik und daher gewöhnlich eine Abhängigkeit vom Großunternehmer (dezentralisierte Hausarbeit) besteht, muß das Ziel der Sozialpolitik, die Erleichterung des Überganges zur Fabrikarbeit sein, die bei entsprechender öffentlicher Kontrolle und Freiheit der Arbeitsverfassung unzweifelhaft bessere Arbeits- und Lohnverhältnisse bietet als die Hausindustrie. Zum Teil hat sich dieser Übergang mit der Entwicklung des Bahnnetzes automatisch vollzogen. So sieht man z. B. nach der Schilderung von A. Weber in Ruhla in Thüringen, in einem Orte mit ausgesprochener Hausindustrie, infolge der günstigen Eisenbahnverhältnisse mehr Fabrikschornsteine als Aussichtstürme in der ganzen Umgegend.¹⁾

Die Gesetzgebung kann diesen Übergang beschleunigen und in normale Bahnen lenken. Die Hausindustrie muß der Fabrikgesetzgebung unterworfen werden, wobei folgende Hauptforderungen in Betracht kämen: die Errichtung von Spezialwerkstätten, getrennt von den Wohnräumen, die Beschränkung der Arbeitszeit, wenigstens für Frauen, jugendliche Arbeiter und Kinder (entsprechend der allgemeinen Norm der Arbeitergesetzgebung) und die Regulierung des Arbeitslohnes (Verbot der Lohnzahlung in Waren und Festsetzung eines Minimalarbeitslohnes).²⁾ Außerdem müssen Staat und Kommunen für billige Wohnungen in den Vorstädten und bequeme Verkehrsverhältnisse sorgen. Diejenigen Zweige der Hausindustrie, die mit der Fabrik konkurrieren, können sich auf die Dauer nicht halten. Die Wirtschaftspolitik muß sich hierbei hauptsächlich darauf beschränken, diesen unvermeidlichen Übergang möglichst günstig für Heimarbeiter zu gestalten.

1) a. a. O. S. 32—33.

2) Darüber weiter unten im Kapitel XV.

Ohne Einmischung des Staates nimmt der Übergang sehr harte Formen an und übt einen sehr schädlichen Einfluß auch auf die Lage der Fabrikarbeiter aus, in deren Kreise neue, durch Unterdrückung und Ausbeutung geschwächte Elemente eindringen.

Die erwähnten wirtschaftspolitischen Maßnahmen müssen auch auf die kapitalistisch organisierte Hausindustrie, die mit der Fabrik nicht im Konkurrenzkampf liegt — auf die für Großstädte typische Form der Hausindustrie —, ausgedehnt werden. Hier ist von ganz besonderer Bedeutung die gesetzliche Festsetzung des Arbeitslohnes.

Wie segensreich die Erweiterung der Arbeiterschutzgesetzgebung auf die Hausindustrie auch ist, sie bleibt bedeutungslos, solange das Grundübel des ganzen Arbeitssystems — der elende Arbeitslohn — nicht beseitigt wird. Die in der Hausindustrie tätigen Arbeiter, schwach und isoliert wie sie sind, können bei der Festsetzung des Arbeitslohnes ihre Forderungen nicht durchsetzen, und daher ist es Aufgabe des Staates, eine gesetzliche Regelung vorzunehmen. Der erste Versuch zur Festsetzung von Mindestlöhnen in der Heimindustrie ist in der australischen Kolonie Victoria unternommen worden. Die in Viktoria gemachten Erfahrungen haben gezeigt, daß die Besserung der Arbeiterlage weder die Interessen der Industrie, noch die der Industriellen zu schädigen braucht. Trotz der bedeutenden Erhöhung des Arbeitslohnes sind die Preise der gewerblichen Erzeugnisse nicht irgend merklich gestiegen und waren daher von keinem nachteiligen Einfluß für deren Absatz. Hin und wieder sind auch technische Vervollkommnungen des Betriebes vorgenommen worden.¹⁾

Indem wir jetzt zur Charakteristik des Großbetriebes übergehen, können wir bereits auf Grund der vorangegangenen Darstellung sagen, daß er immer mehr zur herrschenden Unternehmungsform wird. Wie stark die Anzahl der Großbetriebe zunimmt, zeigt uns z. B. die deutsche Betriebsstatistik.

Es betrug die Zahl der				Zu- bzw. Abnahme	
	1882	1895	1907	1882/95 %	1895/1907 %
Gewerbebetriebe überhaupt	2270339	2146972	2086368	— 5,4	— 2,8
Davon Alleinbetriebe	1430465	1237349	994743	— 13,5	— 24,4
Betriebe mit 2—5 besch. Pers.	745392	752223	875518	+ 0,9	+ 16,4
Betriebe mit 6 und mehr Pers.	94482	157400	216107	+ 66,6	+ 37,3
Durchschnittlich beschäftigt waren in den					
Betrieben überhaupt	5933663	8000503	10852873	+ 34,8	+ 35,6
mit 2—5 Personen	1839933	1953776	2105361	+ 6,2	+ 7,8
mit 6—50 Personen	1109128	1902049	2714664	+ 71,5	+ 42,7
mit über 50 Personen	1554131	2907329	4937927	+ 87,1	+ 69,8

1) Im Jahre 1910 ist auch in England ein Mindestlohngesetz durchgeführt worden, das zunächst nur auf einige Zweige der Hausindustrie Anwendung fand. Vgl. darüber weiter unten im Kapitel XV.

Aus dieser Zusammenstellung ergibt sich, daß der Rückgang der Gesamtanzahl der gewerblichen Betriebe sich auf Kosten der kleinsten — der Alleinbetriebe vollzogen hat, und daß die Großbetriebe nicht nur der Anzahl, sondern auch dem Umfange nach zugenommen haben.

Unter den einzelnen Industriezweigen hat sich nach der Gewerbezahl von 1907 der Großbetrieb (über 50 Personen) besonders entwickelt: im Bergbau mit 832051, im Maschinenbau mit 788839, im Spinnstoffgewerbe mit 734388, im Baugewerbe mit 633134, in der Metallverarbeitung mit 440023, im Gewerbe der Steine und Erden mit 404274 Personen. Diese sechs Gewerbegruppen haben zusammen 3,83 Mill. Großbetriebspersonen bei sich vereinigt, was über 70% aller großgewerblichen Betriebspersonen und über $\frac{3}{4}$ aller gewerblich Tätigen überhaupt ausmacht. Zu diesen Gruppen gehören auch die „Riesenbetriebe“ mit mehr als 1000 Personen.¹⁾

Die fortschreitende Konzentration der Betriebe erweist sich somit als herrschende Tendenz der kapitalistischen Entwicklung.²⁾ In dieser Hinsicht hat das Marxsche Entwicklungsschema die glänzendste Bestätigung gefunden, besonders wenn man von der unzutreffenden Auffassung von der Konzentration des Kapitals in den Händen weniger „Kapitalmagnaten“ absieht. In Wirklichkeit nimmt nämlich die Größe der Betriebe, zu und ihre Anzahl sinkt dementsprechend, die Zahl der Kapitalbesitzer ändert sich aber nicht in vollem Einklange mit dieser Tendenz.

Um den Konzentrationsprozeß in seinen Einzelheiten klarzulegen, wollen wir die verschiedenen Unternehmungsformen, die sich als Anpassung an die Bedingungen der kapitalistischen Wirtschaft ausgebildet haben, näher charakterisieren. Hierher gehören: die Aktiengesellschaften, Kartelle, Syndikate, und Trusts, die staatlichen und kommunalen Unternehmungen.

Mit der Entwicklung des Großbetriebes erweisen sich selbst die reichsten Kapitalisten seinen Aufgaben finanziell nicht gewachsen. Die Unternehmungen nehmen daher immer häufiger die Form von Aktiengesellschaften an, die schon früher, namentlich im überseeischen Handel (privilegierte Handelsgesellschaften des 17. und 18. Jahrhunderts) bekannt waren, aber erst im

1) K. Bücher, Das Gesetz der Massenproduktion. Zeitschrift f. die ges. Staatswiss. Bd. 66. 1910. S. 430. R. van der Borght, Beruf, gesellschaftliche Gliederung und Betrieb im Deutschen Reiche, Vorträge der Gehe-Stiftung zu Dresden. Bd. II. Leipzig 1910. S. 142 und 102. H. Rauchberg, Gewerbe und Handel im Deutschen Reiche. Brauns Archiv f. soziale Gesetzgebung. Bd. XVI. S. 63.

2) Die Auffassung, daß diese Tendenz durch die Verwendung kleiner (elektrischer, Gas- u. ähnlicher) Motore paralysiert werden würde, hat ebenfalls keine Bestätigung gefunden. Die Beobachtung zeigt, daß dort, wo die kleinen Unternehmungen wirtschaftlich überhaupt existenzfähig sind, durch technische Reorganisation im Sinne der Verwendung kleiner Motore ihre Lage gestärkt wird; dort aber, wo sie vom Großbetriebe verdrängt werden, kann auch die Verwendung von Motoren sie nicht retten. Vgl. G. Zoepfl, Nationalökonomie der technischen Betriebskraft. Jena 1903. S. 174 u. 205.

19. Jahrhundert in der Industrie zu weiterer Verbreitung gelangt sind. Die Gründung von Eisenbahn- und Bankunternehmungen, von großen Fabriken und Bergwerkbetrieben erforderten so bedeutende Kapitalien, daß sie nur in Form von Aktiengesellschaften möglich waren. Nur auf diesem Wege war es möglich, auch unbedeutende Ersparnisse von solchen Personen heranzuziehen, deren Mittel für eine Beteiligung an Industrieunternehmungen großen Stils in anderer Form nicht ausgereicht hätten.

In allen kapitalistischen Ländern nimmt daher die Zahl der Aktiengesellschaften dauernd zu.

In Deutschland zählte man im Jahre 1918 4710 Aktiengesellschaften mit 15,8 Milliarden Mark emittiertem Kapital, 4,28 Milliarden Mark offenen Reserven, 3,75 Milliarden Mark Obligationenschulden und 1,8 Milliarden Mark nicht in Obligationen verkörperten Hypothekenschulden.¹⁾ In England, das in seiner kapitalistischen Entwicklung die anderen Länder überflügelt hat, zählte man bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts, im Jahre 1914, mehr als 37 000 Aktiengesellschaften mit einem eingezahlten Kapital von 1,899 Millionen Pfund Sterling.²⁾ Diese Zahlen kann man nicht ohne weiteres mit dem in deutschen Aktiengesellschaften investierten Kapital vergleichen, weil in England zum Unterschied von Deutschland die Eisenbahnen sich im Besitz von Aktiengesellschaften befinden, andererseits muß man zu den deutschen Aktiengesellschaften auch noch die übrigen Unternehmungen in Gesellschaftsform hinzuzählen, nämlich die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Ihre Gründung vollzieht sich in wesentlich einfacherer Form, doch erscheint bei ihnen die Übertragung von Anteilen erschwert. Im Jahre 1911 gab es in Deutschland 22 179 Gesellschaften mit beschränkter Haftung mit einem Kapital von 4,230 Mill. Mark. Dabei ist zu berücksichtigen, daß zuweilen auch große Unternehmungen die Form einer G. m. b. H. haben, wie z. B. die Stickstoffwerke des Anilin-Konzerns und die Siemens-Schuckertwerke.³⁾

Die Aktiengesellschaften erwecken im Gegensatz zu Einzelunternehmungen, besonders infolge der leichten Übertragung von Aktien von Hand zu Hand (sind doch Aktien Gegenstand des täglichen Börsenverkehrs) auf den ersten Blick den Eindruck von „anonymen“, unpersönlichen Organisationen. In Wirklichkeit befinden sich die größeren Aktiengesellschaften meist unter dem Einfluß eines oder mehrerer potenter Finanzleute. Nicht selten handelt es sich dabei um dieselben Persönlichkeiten, die das Einzelunternehmen gegründet und nachher in eine Aktiengesellschaft umgewandelt haben. Die Unternehmerfunktion, die Initiative und die Leitung des Unternehmens unterscheidet sich hier ihrem Wesen nach in der Regel nicht von der bei

1) R. Liefmann, Die Unternehmungsformen. S. 28—83.

2) Vgl. Rothgens Art. über Aktiengesellschaften im Wörterbuch der Volkswirtschaft. 2. Aufl. Bd. I. S. 66.

3) R. Liefmann, a. a. O. S. 74—75.

Einzelunternehmungen. In denjenigen Fällen, in denen ein großer Finanzmann sich von der Leitung zurückziehen wünscht, oder wenn das Aktienkapital von kapitalkräftigen Gruppen aufgebracht wird, geht die Verwaltung in die Hände von Direktoren über. Die Initiative des Direktors ist zuweilen nicht groß, weil er weniger Anreiz zu ihrer Entfaltung hat. Zuweilen stehen der Entfaltung einer besonderen Initiative aber auch die Beschlüsse der Generalversammlungen der Aktionäre entgegen. Bemerkenswert ist, daß die amerikanische Praxis hier einen rettenden Ausweg gefunden hat. Die Aktionäre kommen überein, durch Stimmenpooling in der Generalversammlung einer oder mehreren Persönlichkeiten, die sie als fähige und entschlossene Männer kennen, und die durch Investierung bedeutender Mittel am Ertrage des Werkes interessiert sind, eine unbeschränkte Dispositionsgewalt einräumen. Dieser Weg führt zuweilen zu glänzenden Erfolgen. Im allgemeinen beobachtet man aber persönliche Initiative und Unternehmerbegabung weit mehr bei Einzelunternehmungen als bei Aktiengesellschaften, dienen doch die Einzelunternehmungen als Schule und Auslese für den modernen Unternehmer. Immerhin verbleibt auch bei der Aktiengesellschaft ein recht breiter Spielraum auch für die Entfaltung persönlicher Initiative.¹⁾

Wenn auf einem Markte mehrere größere Unternehmungen zusammentreffen, von denen eine jede eine herrschende Stelle anstrebt, so nimmt mit der Zeit der Wettbewerb zwischen ihnen äußerst scharfe Formen an und erweist sich letzten Endes gleich ruinös für alle. Die Preise beginnen heftig zu schwanken und sinken zeitweilig unterhalb der Produktionskosten. Das Prinzip der freien Konkurrenz ist unter solchen Umständen nicht geeignet, die Entwicklung der Industrie in ein einigermaßen normales Fahrwasser zu bringen. Als einziger Ausweg ergibt sich die Aufgabe des Kampfes und Einigung durch gemeinsame Vereinbarungen. Die Form solcher Einigungen sind sehr mannigfaltig. Zunächst begnügt man sich mit einer einfachen Preisvereinbarung und Festsetzung von Verkaufsbedingungen (Pools, Corners).²⁾ In einem weiteren Stadium geht man zu einer strengen Regulierung des Absatzes durch eine Zentralorganisation, durch das Kartell, über. Die Selbständigkeit der einzelnen zum Kartell zusammengeschlossenen Unternehmungen in technischer Beziehung bleibt dabei bestehen.³⁾ Schließlich wird bei der weiteren

1) Vgl. Marshall, *Industry and Trade*. S. 316—318 u. 327—328.

2) Als Beispiel solcher Vereinbarungen kann das „pooling agreement of Gunpowder Manufacturers (Pulverfabrikanten), das 1872 zustande gekommen ist, dienen. Der Inhalt dieser Vereinbarung ist in dem Buche von W. S. Stevens, *Industrial combinations and trusts*, New York 1913, S. 2—4 in extenso angeführt.

3) R. Liefmann charakterisiert das Kartell als freie Vereinbarungen zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beherrschung des Marktes. Siehe dessen Schrift: *Kartelle und Trusts*. 3. Aufl. Stuttgart 1918. S. 18.

Entwicklung die technische wie die kaufmännische Betriebsführung besonderen Treuhändern, Trustees, daher auch der Name Trust, überlassen, wobei die einzelnen Unternehmungen ihre Selbständigkeit vollständig einbüßen und sich in einen Bestandteil der neuen Einheit verwandeln.

Unternehmerverbände und Vereinigungen von Unternehmungen entstehen am leichtesten dort, wo die Erzeugnisse den Charakter einer Massenproduktion tragen und die Unternehmungen großen Kapitalaufwand erfordern. Kartelle und Trusts entstehen daher am ehesten in der Montan-¹⁾, Eisen-, Metall- und Petroleumindustrie, ferner in der chemischen und Textilindustrie usw., am schwersten dagegen in der Konfektionsindustrie, im Kunstgewerbe und in der Landwirtschaft. Die Beseitigung der ausländischen Konkurrenz durch hohe Schutzzölle fördert die Entstehung von Unternehmerverbänden sehr wesentlich. Überhaupt bilden sie sich häufiger innerhalb eines Staatsgebietes, es gibt aber auch Fälle internationaler Unternehmervereinbarungen. Am stärksten haben sich die Unternehmerverbände in den Vereinigten Staaten entwickelt, wo sie meist die Form von Trusts annehmen. Als typisches Beispiel hierfür sei auf die Standard Oil Company verwiesen. Die Gesellschaft hat allmählich immer mehr und mehr Unternehmungen an sich gerissen und sich in den 80 Jahren zu einem gewaltigen, die ganze amerikanische Petroleumproduktion umfassenden Verbände herausgebildet. Bald darauf, nachdem das Petroleum zum Gegenstand eines weit verzweigten Handels geworden ist und große Betriebe zu seiner Raffination entstanden sind, ist auch das Petroleum-Syndikat gegründet worden. Im Jahre 1872 haben sich alle Raffinerien in Cleveland, Pittsburgh und Pennsylvanien zu einem Verband unter dem Namen South Improvement Company zusammengeschlossen. Seine Konkurrenten hat der Verband durch Verträge mit Eisenbahngesellschaften verdrängt, wonach diese ihm Vorzugspreise bewilligten und sich verpflichteten, ihm den Mehrerlös aus dem Petroleumtransport für die anderen Gesellschaften zu erhöhten Tarifsätzen zuzuführen. Der Verband verpflichtete sich seinerseits,

1) In England wird die Kartellierung der modernen englischen Steinkohlenindustrie durch die Zerstreuung der Produktion über alle Teile des Landes sehr erschwert. Es gibt dort keine Gebiete, in denen der Steinkohlenbergbau räumlich so konzentriert wäre, wie das z. B. in Deutschland (in Rheinland-Westfalen und in Schlesien) der Fall ist. Daher hat in England die Bildung von Unternehmerverbänden nach den einzelnen Gebieten eine geringe Bedeutung, während der Entstehung eines alle Gebiete umfassenden Verbandes die Interessenverschiedenheit der einzelnen Kohlenwerksbesitzer sehr hinderlich im Wege steht. Es existierte aber in England bereits am Ausgange des 18. und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts ein starker Unternehmerverband in der Kohlenindustrie (im Norden). Der Ausbau des Eisenbahnnetzes hat zahlreiche neue Zentren der Kohlenproduktion in den verschiedenen Teilen des Landes geschaffen und auf diese Weise das alte und starke Monopol gesprengt. Vgl. Hermann Levy, Monopole, Kartelle und Trusts in ihren Beziehungen zur Organisation der kapitalistischen Industrie. Jena 1909. S. 97—159.

den betreffenden Eisenbahngesellschaften die Beförderung seiner ganzen Produktion zu überlassen. Dies brachte natürlich der Standard Oil Company gewaltige Vorteile ein, denn sie hatte für den Transport einer Tonne Petroleum nur 44 Cent zu zahlen, während ihre Konkurrenten 1 Dollar 50 Cent zahlen mußten, wobei die Differenz von 1 Dollar und 6 Cent nicht in die Kasse der Eisenbahngesellschaft, sondern in die der Standard Oil Company floß.

Dies waren die ersten Schritte des Petroleumtrusts. Mit Hilfe dieser Mittel hat er seine Konkurrenten rasch verdrängt und bereits im Jahre 1875 das gesamte Raffinerungsgeschäft in seine Hände gebracht. Während dieser Zeit sind in Pennsylvanien allein von ihm nicht weniger als 70 Raffinerien aufgekauft, gepachtet oder in den Bankrott getrieben worden. Nachdem die Standard Oil Company dermaßen ihre Macht erweitert hatte, ist sie zur technischen Vervollkommnung der Petroleumproduktion geschritten. Newyork, Philadelphia, Baltimore, Buffalo, Pittsbourgh, Cleveland und Chicago sind durch Rohrleitungen (Pipe lines) miteinander verbunden worden, diesem System ist dann eine Reihe von Nebenröhren angeschlossen worden, welche diese Städte mit den Petroleumfeldern verbanden. Tausende von gewaltigen Reservoirien wurden zur Aufbewahrung des überschüssigen Petroleums errichtet. Darauf hat die Gesellschaft auch die Herstellung von Fässern und Kannen und anderen Produktions- und Beförderungsmitteln übernommen, was natürlich zu einer sehr erheblichen Kostenersparnis führte. Im Jahre 1881 haben die Besitzer von 15 Petroleum-Gesellschaften ihre Unternehmungen zu einem Trust organisiert. Im Jahre 1884 ist dem Standard Oil Trust die letzte Konkurrenzgesellschaft, die kanadische Tidewater Company angegliedert worden, und seitdem beherrscht dieser Trust nicht nur den amerikanischen Markt, sondern erstreckt seine Kontrolle auf den Absatz von Rohöl und Petroleum selbst auf den entlegensten europäischen Märkten. Der Standard Oil Trust hat sich aber auf die monopolistische Gewinnung des Erdöls nicht beschränkt, sondern hat in den letzten Jahren viele Ölfelder angekauft und auf diese Weise ihre Besitzer, bei denen er früher das Rohöl zu verhältnismäßig hohem Preise kaufen mußte, verdrängt. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts ist der Standard Oil Trust von noch mächtigeren Organisationen überflügelt worden. Am 1. Januar 1903 wiesen die Vereinigten Staaten über 10 Trusts auf, deren Kapital das des Standard Oil Trusts (100 Mill. Dollar) überstieg. An der Spitze dieser gigantischen Unternehmungen stand der Stahltrust (United States Steel Corporation). Die Nominalhöhe des Aktienkapitals der Trusts ist allerdings im Vergleich zur wirklichen Höhe ihrer Aktiva häufig stark übertrieben, da bei der Gründung von Trusts ihr Kapital gewöhnlich nicht nach dem tatsächlichen Vermögenswerte der vereinigten Unternehmungen, sondern nach ihrer mehr oder weniger optimistisch berechneten Rentabilität angegeben wird. Das Aktienkapital der Trusts erweist sich somit stark verwässert.

Unternehmerverbände sind seit langem auch im alten Europa bekannt. Eine besondere Verbreitung haben sie in der Vorkriegszeit in Deutschland gefunden, wo sie im Gegensatz zu Amerika hauptsächlich die Form von Kartellen annahmen, also die Selbständigkeit der einzelnen Teilnehmer innerhalb gewisser Grenzen erhalten geblieben ist. Der Krieg hat die Zusammenschlußbewegung wesentlich begünstigt, und in der Zeit nach der Stabilisierung hat auch in Deutschland die Bildung von Trusts im amerikanischen Sinne des Wortes sehr bedeutende Fortschritte gemacht. Besonders typisch sind der Farbentrust und die Stahlvereinigung.

Mit fortschreitender Kartellierung und Vertrustung der Industrie ändert sich das Bild des Marktes sehr wesentlich. An die Stelle von miteinander im Wettbewerb stehenden, annähernd gleich starken Unternehmungen tritt eine Monopolorganisation. Die selbständig gebliebenen Unternehmungen aus dem gleichen Industriezweige müssen daher dem Kartell bzw. Trust in ihrer Preispolitik folgen. Im Falle eines Konfliktes bleibt ihnen nichts übrig als sich entweder mit dem Trust zu einigen oder auf die Fortführung des Betriebes zu verzichten (aber beides nicht aus freiem Entschluß, sondern dem Geheiß des Trusts folgend).¹⁾

Wie soll man nun diese Umgestaltung der wirtschaftlichen Verhältnisse beurteilen? Bringt sie, wie es die einen vermuten, Ordnung und Harmonie in die Anarchie der kapitalistischen Produktion oder stellt sie umgekehrt die Form einer wirtschaftlichen Vergewaltigung dar, die zum Schaden der Gesellschaft den segensreichen Einfluß der Konkurrenz beseitigt, wie es die anderen annehmen. Es ist schwer, auf diese Frage mit einer kurzen Formel zu antworten. Wir haben gesehen, daß die Vereinigung großer Unternehmungen in einer bestimmten Phase der kapitalistischen Entwicklung als Folge der Zuspitzung des freien Wettbewerbes erscheint. Unter bestimmten Bedingungen gibt es eben überhaupt keinen anderen Ausweg. Hieraus folgt indessen noch durchaus nicht, daß diese Vereinigung eine segensreiche Erscheinung darstellt. Wie jedes Monopolgebilde erstreben auch die Kartelle und Trusts zunächst die Steigerung des Profits an, und insoweit stimmen ihre Interessen mit denen der Allgemeinheit keineswegs überein.²⁾ Die

1) Bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts haben die Trusts in den Vereinigten Staaten nicht weniger als zwei Drittel der kartellierten Produktion umfaßt. Nach der offiziellen Statistik kontrollierte im Jahre 1903 die Standard Oil Company 65% der Naphthaindustrie, die United States Steel Corporation 65—75% der gesamten Stahlproduktion, die American Sugar Refinery Company 90% der Zuckerindustrie usw. Vgl. H. R. Seagar, Introduction to economics, New York 1907. S. 285—486.

2) Dieses Ziel verfolgen natürlich die Unternehmer auch bei freiem Wettbewerb. Die Konkurrenz verhindert aber das Steigen der Preise über eine bestimmte Grenze hinaus. Soweit ein Fortbestehen konkurrierender Unternehmungen möglich ist, wird dadurch bei der kapitalistischen Wirtschaftsweise die beste Form der Markt-

Unternehmerverbände und Trusts greifen häufig zu dem erprobten Mittel aller Monopolbetriebe — zur „Regelung“ des Absatzes und der Produktion, d. h. sie schränken die auf den Markt zu werfende Warenmenge ein, bis der Preis die erstrebte Höhe erreicht. Wenn die Kartelle die Hauptmasse ihrer Erzeugnisse auf dem heimischen Markte absetzen, so erreichen sie häufig die Preiserhöhung im Inlande durch Ausfuhr des „Überschusses“, zu Schleuderpreisen, und erweisen sich somit als „Wohltäter“ gegenüber dem Auslande auf Kosten des Inlandes. Gewiß haben die Unternehmerverbände, besonders in ihrer fortgebildeten Form, den Trusts, die Möglichkeit, den Gewinn auch durch Herabsetzung der Produktionskosten zu erhöhen. Als Großbetriebe können sie den Betrieb technisch sehr wesentlich vervollkommen (wie wir es an dem Beispiele des Petroleumtrusts gesehen haben) und so einen höheren Gewinn erzielen, ohne zur Preissteigerung zu greifen. Außerdem haben die Trusts mehr Interesse an relativ mäßigen, aber stabilen Preisen als an einer übermäßigen Preissteigerung, die doch nur zu einem Rückgang des Konsums oder Aufkommen von Konkurrenzunternehmungen führen muß, also nicht lange anhalten kann. Seine Monopolstellung ausnutzend, kann aber der Trust immerhin das Preisniveau recht hoch schrauben und auf diese Weise die Allgemeinheit um die ihr sonst durch Vervollkommnung der Technik, (d. h. durch Erhöhung der Macht des Menschen über die Natur) zugute kommenden Vorteile bringen. Zuweilen kann aber die Bildung von Unternehmerverbänden die technische Entwicklung geradezu aufhalten, weil diese Patente ankaufen, ohne sie alle selbst auszunutzen, sie vielmehr zurückbehalten, damit sie der Konkurrenz entzogen bleiben.

Was dagegen die Preisherabsetzung durch die Unternehmerverbände betrifft, so bringt dies häufig genug die erwarteten Vorteile nicht mit sich. Damit diese eintreten, ist eine erhebliche Erweiterung des Absatzes notwendig, die je nach den in Betracht kommenden Konsumentkreisen und Waren nicht im gleichen Grade zu erreichen ist. Gewöhnlich entstehen Unternehmerverbände gerade infolge überwiegenden Angebotes. Sie suchen ihre Rettung eher in der Beschränkung des Absatzes als in seiner Erweiterung.

Man könnte daher mit größerem Rechte behaupten, daß die Unternehmerverbände eher von Nachteil als von Vorteil für die Konsumenten sind. Die Konsumenten setzen sich aber hinsichtlich ihrer Machtstellung gegenüber den Unternehmerverbänden aus sehr verschiedenen Elementen zusammen. Die

organisation gesichert. Die Bedingungen hierfür sind aber nicht immer gegeben. Die höchste Ausnutzung der sich bietenden Chancen (z. B. die Inanspruchnahme größeren Kredits) ist nur den bevorzugten Unternehmungen möglich. Als Maß des Erfolges erscheint aber in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung eben die Höhe des Ertrages. Der Kampf um den Absatz muß daher von einem bestimmten Zeitpunkt ab schärfste Form annehmen und schließlich in eine „Sackgasse“ führen, d. h. zur Notwendigkeit einer Vereinigung.

allerklüglichsste und hilfloseste Gestalt stellt der isolierte „letzte Käufer“ dar. Die einzelnen Konsumenten verfügen nur über ein Mittel des Kampfes und Protestes: die Konsumentensagung. Dieses Mittel anzuwenden, erscheint aber nicht immer möglich. Eine gewisse Besserung ihrer Lage könnten die letzten Käufer durch eine Vereinigung zu Konsumgenossenschaften erreichen, denn starke Konsumgenossenschaften können zuweilen mit Erfolg den Kampf mit schwachen Unternehmerverbänden aufnehmen¹⁾, den „Leviathans der Industrie“ stehen auch sie völlig machtlos gegenüber.

Von großer Bedeutung ist die gegenseitige Bekämpfung der Unternehmerverbände. Dem Syndikate der Rohstoff- oder Halbfabrikate steht nicht der „letzte Käufer“ gegenüber, sondern ebenfalls ein Produzent oder eine Gruppe von Produzenten. Diese vereinigt sich dann ihrerseits zu einem Verbands, um sich vor dem Druck des früher entstandenen Kartells oder Trusts zu schützen. Dieser Kampf kann nicht nur in einem beiderseitigen Kompromiß seinen Abschluß finden, sondern auch in dem Siege der einen Partei über die andere. Ein solcher Ausgang führte seinerseits entweder zur Vernichtung einer derselben oder zur Wiederherstellung der ursprünglichen Konkurrenz, zuweilen aber auch zur Bildung eines einheitlichen Syndikates, bzw. eines Trusts, der alle aufeinanderfolgende Stufen der Produktion — von der Gewinnung der Rohstoffe bis zum Absatz der fertigen Erzeugnisse — umfaßt.²⁾

Endlich finden wir unter den Abnehmern der kartellierten Waren auch den Staat und die Kommunen. Je weiter sich die Aufgaben des Staates und der Kommunen entwickeln, um so häufiger treten sie als die mächtigsten Käufer auf. Als die Staaten zum eigenen Eisenbahnbau und die Stadtverwaltungen zur Errichtung von eigenen Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerken, von Straßenbahnen usw. überzugehen begannen, mußten sie mit den Unternehmerverbänden, die ihnen die notwendigen Materialien lieferten, immer häufiger in Berührung kommen. Mit an erster Stelle steht aber bei modernen Staaten die Versorgung von Heer und Marine. Es läßt sich noch nicht sagen, welche Formen die Beziehungen zwischen den Unternehmerverbänden und den öffentlichen Körperschaften endgültig annehmen werden, von dieser

1) Der Kampf der englischen Einkaufsgenossenschaft (English Wholesale Society) mit dem Mehlkartell (flour corner) hat der ersteren über 20000 Pf. St. gekostet, er hat aber dem „corner“ den Todesstoß versetzt. Vgl. H. W. Macrosty, Trusts and the state, London 1901. S. 280. Ebenso wenig hat das Drogeneinkaufskartell (Proprietary Articles Trade Association), welches Fabrikanten, Engros- und Endetailhändler umfaßt, bei dem von ihm im Jahre 1905 gegen die Konsumgenossenschaften unternommenen Feldzug den Sieg davongetragen. Vgl. H. W. Macrosty, The trust Movement in British Industrie. London 1907. S. 252—254.

2) Die Tendenz, einen ganzen Industriezweig zu einer Unternehmung zu vereinigen, ist besonders charakteristisch für die höchste Form der Vereinigung von Unternehmungen — für die Trusts.

Seite her kann man aber am ehesten eine starke Beeinflussung der Unternehmerverbände im Sinne der Zurückdrängung übermäßiger Gelüste erwarten.

Die Lage der Konsumenten in Ländern mit einem entwickelten Netz von Unternehmerverbänden erscheint somit im allgemeinen nicht sehr beneidenswert. Dasselbe gilt auch in bezug auf die Stellung der Arbeiter. In kartellierten Industriezweigen bedeutet schon die Beseitigung der Konkurrenz unter den Arbeitskräfte nachfragenden Unternehmungen eine erhebliche Schwächung der Arbeiterschaft. Und daher wird bei den Arbeitern das Bestreben gestärkt, sich zu einer selbständigeren Organisation, zu einer starken Gewerkschaft zusammenzuschließen, um der Macht des vereinten und organisierten Kapitals ebenfalls geschlossen gegenüberzutreten zu können.¹⁾

Es wäre aber durchaus ein Irrtum, wollte man annehmen, die Unternehmerverbände würden eine pathologische Erscheinung im Organismus des modernen Wirtschaftslebens darstellen, die man unbedingt bekämpfen müsse. Kartelle und Trusts zu „verbieten“, wäre unzweckmäßig und auch undurchführbar. Welche besonderen Ursachen das Aufkommen der Unternehmerverbände in dem oder jenem Lande auch beschleunigten, so wurzelt doch die Bildung und Entwicklung derselben in den tiefsten Grundlagen der modernen Wirtschaftsordnung, in der dem modernen Gewerbe und Handel innewohnenden Tendenz zu immer weiter fortschreitender Konzentration. Das gesetzliche Verbot von Trusts und Kartellen würde nur dazu führen, daß sie in verkappter Form fortleben, die Gesetze umgehen und der öffentlichen Kontrolle sich entziehen würden. Die Gründung von sogenannten „Holding Companies“, d. h. von Gesellschaften, deren gesamter Besitz sich aus Aktien der zusammengeschlossenen Untergesellschaften zusammensetzt, sprengt z. B. durchaus nicht den Rahmen der alten Rechtsnormen. Solche Umwege lassen sich aber unschwer finden.²⁾ Ja, es wäre überhaupt zwecklos, danach zu streben, den Strom der

1) In England, wo die Arbeiter schon seit langem zu starken Gewerkschaften organisiert sind (s. weiter unten im Kap. XV), ist der Versuch gemacht worden, zwischen den Syndikaten und den Gewerkschaften sog. „Alliancen“ zu gründen, wobei die Arbeiter einen gewissen Zuschlag zu ihrem Arbeitslohne unter der Bedingung erhalten, daß sie der Bildung und Tätigkeit der Syndikate keine Hindernisse in den Weg legen werden. Solche „Alliancen“ können aber keine starke Verbreitung finden: indem sie gegen die allgemeine Konsumentenmasse gerichtet sind, sind sie damit zugleich auch gegen die Arbeiter gerichtet, die doch den größten Teil derselben bilden.

2) Nachdem in den Vereinigten Staaten die ersten größeren Trusts (zuerst die Standard Oil Company) ihre monopolistische Natur offenbart hatten, setzte gegen sie eine heftige Opposition der öffentlichen Meinung ein. Unter ihrem Druck ist im Jahre 1890 die „Sherman Anti-Trust Act“ zustande gekommen, die die Trusts in der damaligen Form verbot. Daraufhin versuchten die (nominell) aufgelösten Trusts das Gesetz durch Bildung von „Holding companies“ zu umgehen. Im Jahre 1904 wurde aber auch diese Organisationsform als Verletzung des Sherman Gesetzes

wirtschaftlichen Entwicklung zurückzudämmen, wohl aber sollte man ihn in ein richtiges Bett zu leiten suchen. Die Allgemeinheit vor den durch die Verbände hervorgerufenen Schäden zu schützen, der Kampf gegen die Mißbräuche der kapitalistischen Monopolorganisationen ist für unsere Zeit eine ebenso notwendige Aufgabe, wie zu Beginn des Jahrhunderts der Kampf gegen die Mißstände, welche die ersten kapitalistischen Betriebe in Lancashire und Yorkshire aufwiesen. Dieser Kampf darf sich aber nicht auf die Beseitigung der durch die Monopolstellung der Unternehmerverbände bedingten Mißbräuche beschränken, es muß auch eine Beeinflussung der Unternehmerverbände als Monopolorganisationen angestrebt werden. Es wäre längst Zeit, sich an den Gedanken zu gewöhnen, der durch die Herrschaft der liberalen Schule der Nationalökonomie im Bewußtsein der europäischen Gesellschaft zurückgedrängt wurde, daß die freie Konkurrenz in der Geschichte der kapitalistischen Staaten nur eine kurze Episode war, eine Übergangsetappe von den Monopolen der alten Zunftordnung zu denen des modernen Kapitalismus, wie sich das bereits bei den ersten Schritten des privaten Eisenbahnbaues gezeigt hatte.

Aus der Monopolstellung der Unternehmerverbände ergibt sich vor allem die Notwendigkeit einer öffentlicher Kontrolle unterstehenden Geschäftsführung. Die volle Abhängigkeit der Konsumenten in der Befriedigung ihrer wichtigsten Bedürfnisse von Kartellen oder Trusts macht vor allem die Aufdeckung des Charakters dieser Abhängigkeitsverhältnisse notwendig. Die Übermacht des Verbandes über den Konsumenten verleiht der privaten Unternehmung gewisse Züge eines öffentlichen Institutes, und der Staat ist daher verpflichtet, dem Konsumenten zu Hilfe zu kommen, indem er die monopolistische Vereinigung zu einer öffentlichen Berichterstattung über

erklärt. Das veranlaßte die Trusts, eine neue (heute noch bestehende) Form anzunehmen: nämlich die Einzelunternehmen zu einem Riesenunternehmen zu verschmelzen. Im Jahre 1903 wurde zur Erforschung der Trusts und Ausarbeitung von Maßnahmen zur Bekämpfung ihrer Mißbräuche das „Bureau of Corporations“ gebildet, das im Jahre 1914 in die „Federal Trade Commission“ mit erweiterten Vollmachten umgewandelt wurde. Wie schwer es ist, die Trusts zu „beseitigen“, zeigt, um ein Beispiel herauszugreifen, die neueste Entwicklung der Standard Oil Company, die im Jahre 1912 auf Grund der Entscheidung des Bundesgerichtshofes formell aufgelöst wurde. Es wurde damals bestimmt, daß die Aktien der zum Trust gehörenden Einzelgesellschaften unter die Aktionäre verteilt werden sollten, aber neun machtvolle Persönlichkeiten hatten in ihrem Besitz die Majorität der neuen Aktien. Solange diese einheitlich vorgehen, kann die Politik aller Gesellschaften, die den früheren Trust bildeten, unverändert bleiben. Vanderbilt charakterisierte diese Persönlichkeiten folgendermaßen: „Ich habe noch nie so smarte Leute gesehen . . . ich glaube nicht, daß es möglich sein wird, durch irgendwelche Gesetze oder Maßnahmen oder sonst auf irgendeine Weise sie zu beseitigen. Sie werden stets obenauf schwimmen.“ Siehe Alfred Marshall, *Industry and Trade*. S. 511—514 u. 533—534.

ihren Betrieb veranlaßt und überhaupt dieselbe der staatlichen Kontrolle unterwirft.

Sind die Grenzen der Monopolstellung der Unternehmerverbände fest umrissen, so entsteht die neue Aufgabe für den Staat, diese Grenzen entsprechend zu regulieren. Häufig ermöglichen Schutzzölle den Kartellen, die Preise übermäßig in die Höhe zu treiben. Dann ist es Aufgabe des Staates, die Zollsätze zu ermäßigen, um eine dauernde Übervorteilung der inländischen Konsumenten zu verhindern.

Indem aber der Staat die Unternehmerverbände als monopolistische Vereinigung anerkennt, muß er gleichzeitig die Bildung monopolistischer Gegenorganisationen — die Bildung von landwirtschaftlichen, Handwerker- und Konsumgenossenschaften und insbesondere von Arbeiterverbänden — fördern und erleichtern.

Endlich müssen Staat und Kommunen bei dieser Begegnung der verschiedenartigen Monopolunternehmungen auf dem Markte — als Käufer von Erzeugnissen kartellierter Betriebe und als selbständige Unternehmer — dazwischentreten. Als Käufer ist der Staat eine große Macht, insbesondere in solchen Ländern, wo der Staatskonsum einen sehr großen Teil des allgemeinen Absatzes ausmacht. Als Unternehmer sollten Staat und Kommunen durch die Arbeitsverhältnisse in ihren Betrieben, durch ihre technische Organisation und ihre Preispolitik der Privatindustrie als Muster dienen, deren Mißbräuche zurückdämmen und sie zu technischem und organisatorischem Fortschritt anspornen.¹⁾

Auf die neueste Entwicklung der Unternehmerverbände hatte der Weltkrieg stärksten Einfluß. Er hatte zu einer außerordentlichen Anspannung in der Bedarfsdeckung sowohl für die unmittelbaren Kriegszwecke als auch für die Bedürfnisse der bürgerlichen Bevölkerung geführt. Die weitgesteckten Ziele mußten bei ausgesprochenem Mangel an Rohstoffen, Heizmaterialien und Arbeitskräften und bei beschränktem Zufluß neuen Kapitals in die Privatindustrie gelöst werden. Unter solchen Bedingungen war es unmöglich, die

1) Über Unternehmerverbände vgl. besonders Baumgarten und Meszleny, Kartelle und Trusts. Berlin 1906. H. W. Macrosty, Trusts and the state. 1901. Derselbe, The Trust Movement in British Industry. 1907. Liefmann, Die Unternehmerverbände. Freiburg 1897. Derselbe, Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903. Derselbe, Kartelle und Trusts. 7. Aufl. Stuttgart 1927. Derselbe, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 4. Aufl. Jena 1923. Jenks, The Trust Problem. 1900. I. Moody, The Truth about the Trusts. 1904. I. B. Clark, Control of Trusts. Baker, Monopolies and the People. 3rd ed. 1900. A. Berglund, The United States Steel Corporation. New York 1907. R. T. Ely, Monopolies and Trusts. New York 1912. Die Sammelschrift: Industrial Competition and Combination (The Annals, vol. XVII. 1912). W. S. Stevens, Industrial combinations and Trusts. New York 1913. Th. Vogelstein, Organisationsformen der Eisenindustrie und Textilindustrie in England und Amerika. Leipzig 1910 und F. Kestner, Der Organisationszwang. Berlin 1912.

Industrie dem freien Spiel der Kräfte zu überlassen. Eine alle Seiten des Lebens umfassende Regelung der privatwirtschaftlichen Beziehungen erwies sich als unumgänglich. Alles mußte sich der Verwirklichung des Hauptzweckes — der Deckung des Kriegsbedarfs — unterordnen. Einschränkung und Vereinfachung des Bedarfes der bürgerlichen Bevölkerung zugunsten des Militärs war nicht zu umgehen. Der größeren Sicherheit wegen mußte der Staat, da für seine Zwecke in der Hauptsache nur der privatwirtschaftliche Apparat zur Verfügung stand, die Produktion zu vereinheitlichen suchen. Daher wurden denn auch die Kartelle als geeignete Werkzeuge zur Erreichung der von der Kriegswirtschaft gesetzten Zwecke vom Staate geleitet und gefördert und nötigenfalls sogar erzwungen, wenn die Verhandlungen zwischen einzelnen Gesellschaften zur Bildung oder Erneuerung eines Verbandes scheiterten. So erfolgte im Jahre 1915 die Erneuerung des deutschen Kohlen-syndikates unter starkem Druck des Staates, der ihm auch selbst mit seinen norddeutschen Zechen beitrug. Im Jahre 1917 wurde ungeachtet großer Hindernisse eine zwangsmäßige Vereinigung der Zementindustrie durchgesetzt usw.

Die Erfolge der Kriegswirtschaft ließen auch nach Friedensschluß die Idee weitgehender Einmischung des Staates bei der Bildung von Unternehmerverbänden als erwünscht erscheinen. So hat z. B. Walter Rathenau, der Gründer und erste Leiter der Kriegsrohstoffabteilung, im Jahre 1918 ein neues Wirtschaftssystem vorgeschlagen, das bei Aufrechterhaltung des Prinzips des freien Wettbewerbs umfassende Eingriffe des Staates im Sinne der Zwangskartellierung zur Voraussetzung hatte. Rathenau war der Auffassung, daß bei dem herrschenden Wirtschaftssystem die notwendige Ertragsteigerung der nationalen Wirtschaft nicht zu erreichen sei. Die Privatwirtschaft ist in vielem ganz unrationell. Schon die Wahl des Standortes der Produktion ist häufig nach jeder Richtung hin unzweckmäßig. Die Rohstoffe werden oft verschwendet, die technische Betriebsführung entspricht nicht den neuesten Erfahrungen, die Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Unternehmungen wird nicht im erforderlichen Maße durchgeführt, der Grundsatz der Normalisierung und Typisierung wird unvollkommen verwirklicht, die Verbindung der aufeinander folgenden Produktionsstufen bleibt lückenhaft usw. All diese und zahlreiche andere Nachteile werden nach der Auffassung von Rathenau durch eine organische Vereinigung der Industrie unter Förderung und Beteiligung des Staates beseitigt. „Denken wir uns,“ sagt Rathenau, „alle gleichartigen Betriebe der Industrie, des Handwerks und des Handels für sich zusammengefaßt, etwa alle Baumwollspinnereien für sich, alle Eisendrahtwalzwerke für sich, alle Schreinereien für sich, alle Großhandlungen für Weißwaren für sich; denken wir uns ferner jede dieser Vereinigungen zusammengefaßt mit ihren vorverarbeitenden und nachverarbeitenden Gewerben, also das gesamte Baumwollgewerbe, das Eisengewerbe, das Holzgewerbe und das Leinengewerbe zu gesonderten Gruppen verbunden; die ersten dieser Orga-

nismen mögen Berufsverbände, die zweiten Gewerksverbände heißen. Gemischte Betriebe können beliebig vielen dieser Verbände angehören . . . Berufsverbände und Gewerbeverbände seien staatlich anerkannte und überwachte, mit weiten Rechten ausgestattete Körperschaften . . . Die wichtigere der beiden Organisationsformen ist der Berufsverband . . . Am einfachsten läßt sich der Berufsverband seiner Form nach als Aktiengesellschaft, seinem Handeln nach als Syndikat denken“ . . . Soweit unterscheidet sich Aufbau und Wirkung des Verbandes „kaum von jedem anderen Syndikat. Die Unterschiede beginnen bei der Mitwirkung des Staates“. Dieser überträgt dem Berufsverbände „bedeutende Rechte, die zum Teil an Hoheitsrechte grenzen: das Recht der Aufnahme oder Ablehnung neu Hinzutretender, das Recht des Alleinverkaufs inländischer und eingeführter Ware, das Recht der Stillsetzung unwirtschaftlicher Betriebe gegen Entschädigung, das Recht des Aufkaufes von Betrieben zur Stillsetzung, Umwandlung oder Fortführung . . . Als Gegenleistung beansprucht der Staat mitwirkende Aufsicht in der Verwaltung, soziale Leistungen und Gewinnabgaben . . . In der Verwaltung ist der Staat vertreten, dessen Beauftragte überwachende und eingreifende Rechte haben, außerdem die Arbeiterschaft. Innere Streitigkeiten werden durch Schiedsämter geschlichtet“. Zu den Aufgaben einer solchen Organisation gehören u. a.: „Einführung einheitlicher Typen, Normalien und Muster. Beschränkung der zahllosen überflüssigen Ausführungsformen und Katalognummern“ . . . Die Organisation trägt zwangsmäßigen Charakter . . . „Es kommt hinein zunächst ein jeder, der gegenwärtig selbständig eine Produktion des zu ordnenden Gebietes betreibt, physische oder juristische Person, er mag wollen oder nicht. Ausgeschieden werden sehr bald die ungeeigneten oder unfähigen Betriebe, durch Stilllegung oder Aufkauf. Was übrig bleibt, ist in einem bis dahin nicht bekannten Durchschnittsmaße tüchtig und leistungsfähig.“¹⁾)

Rathenau hat von einer solchen Organisation der Industrie eine außerordentliche Steigerung der Produktivität erwartet. Seiner Ansicht nach würde bereits die Normalisierung und Typisierung, wenn sie soweit durchgeführt würden, als es erforderlich sei, bei gleichbleibender Einrichtung und gleichbleibenden Arbeitskosten mindestens eine Verdoppelung der Erzeugung sichern.²⁾)

So stark war der Eindruck der Kriegszeit selbst bei Männern mit praktischem Sinn und großer Erfahrung auf industriellem Gebiete! Inzwischen ist aber die Friedenszeit angebrochen. Das Leben suchte allmählich selbst einen Ausweg aus der neuen Situation, und bald wurde es auch klar, daß das, was für den Krieg gut und sogar unbedingt notwendig ist, für die Friedenszeit nicht in Frage kommt. Wenn eine Stadt bombardiert wird, sind die Ein-

1) W. Rathenau, Die neue Wirtschaft. Jena 1918, bes. S. 27—62.

2) a. a. O. S. 46.

wohner froh, wenn sie in einem Keller Schutz finden, ohne an den Mangel von Licht und Luft zu denken. Tritt aber Sicherheit und Ruhe ein, so will sich niemand in diesen dumpfen Räumen aufhalten. Die Friedenszeit hat denn auch sehr bald die Nachfrage nach Erzeugnissen der normalen Zeit wachgerufen. An Stelle der Einfachheit und Bescheidenheit der asketischen Lebensführung der Kriegszeit machte wieder die Mannigfaltigkeit und Veränderlichkeit der Bedürfnisse ihre Rechte geltend. Das konnte natürlich auch auf die Richtung der Produktionstätigkeit der Industrie nicht ohne Einfluß bleiben. Die Standardisierung der Erzeugnisse ist von der Tagesordnung verschwunden. Die Organisation der Industrie schlug wieder ihren alten Weg ein. Es wurde klar, daß die Zwangs- und durchgreifende Planwirtschaft eher eine Einschränkung, denn eine Steigerung der Produktion mit sich bringen würde. Aber auch die Industrieverbände bringen bei weitem nicht in allen Fällen größere technische Vorteile mit sich. Dort aber, wo sie durch dringende Erfordernisse der technischen Betriebsführung oder durch die Marktverhältnisse zur Notwendigkeit werden, entstehen sie auch ohne staatlichen Zwang.¹⁾

1) Die neueren Tendenzen der deutschen Industrie zur Bildung von Trusts an Stelle von Kartellen, wie es vor dem Kriege der Fall war, findet offenbar ihre Erklärung durch die allgemeinen Vorteile, die die ersten gegenüber den letzteren aufweisen. In der ausgezeichneten Monographie über die Ursachen und Ziele der wirtschaftlichen Vereinigung, die während des Krieges erscheinen, aber bereits vorher geschrieben war, äußert sich Mannstaedt hierüber folgendermaßen: „Das Kartell ist eine Organisation auf der Basis des Vertrages, der Trust eine Organisation auf der Basis des Besitzes. Der Kartellvertrag ist an eine kündbare Frist gebunden und beschränkt die Selbständigkeit der Mitglieder nur, soweit die Vertragspflichten reichen. Darin liegt die Hauptschwäche der Kartelle. Die Divergenz der Interessen ist nicht beseitigt, sondern nur zeitweise überbrückt, wodurch der Leitung eine einheitliche, weitblickende Politik erschwert wird. Der Trust sichert die einheitliche, zielbewußte Leitung . . . Das Kartell sucht im günstigsten Falle das Ziel: Ausschaltung der Konkurrenz dadurch zu erreichen, daß es den Absatz der Mitglieder in seiner Hand zusammenfaßt und das Ausmaß der Erzeugung entsprechend der Nachfrage begrenzt. Er beschränkt sich auf die Absatzorganisation und hat außer auf den Umfang auf die Produktion keinen Einfluß. Sein Erfolg hängt davon ab, wieweit es ihm gelingt, eine günstigere Preisgestaltung zu erzwingen. Die Produktionskosten der Mitglieder werden dagegen durch die Produktionsbegrenzung meist im ungünstigen Sinn beeinflußt. Dabei haftet das Kartell in der Regel an einem, seltener an einigen wenigen verwandten Artikeln, erfaßt also in vielen Fällen nur einen Teil der Erzeugung seiner Mitglieder. Der Trust dagegen beherrscht die gesamte Produktion und den Absatz seiner Mitglieder, sein Einfluß erstreckt sich nicht auf die Preise, sondern auf die Kosten.“ H. Mannstaedt, Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe unter besonderer Berücksichtigung der Kartelle und Trusts. Jena 1916. S. 122—123. Der Auffassung von Mannstaedt schließt sich H. v. Beckerath in seiner kleinen, aber inhaltsreichen Arbeit: Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft. Jena 1922, an. Nach seiner Auffassung können die aktuellsten wirtschaftsorganisatorischen Aufgaben: „Neuordnung der Produktion mit Erhöhung der Wirtschaftlichkeit des Betriebes durch verbesserte Rohstoffsicherung, betriebliche Zusammen-

Die allgemeine Zerrüttung der Volkswirtschaft nach dem Kriege hat auch die Arbeitsbedingungen der staatlichen Unternehmungen völlig verändert. Die deutschen Eisenbahnen hatten in der Nachkriegszeit bis zur Stabilisierung der Reichsmark dauernd Defizite. Teilweise war das auf die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse zurückzuführen, wie Verteuerung der Kohle und der Erneuerungskosten, Einschränkung des Waren- und Personenverkehrs, teilweise auf Mängel der Betriebsorganisation, wie zu große Anzahl von Angestellten und Arbeitern und deren verminderte Produktivität.

Hier wie auf vielen anderen Gebieten der Volkswirtschaft ist der wirtschaftliche Gleichgewichtszustand nur allmählich wiederhergestellt worden. Wie aber die Entwicklung seit der Stabilisierung zeigt, wäre es falsch gewesen, auf Grund der ungünstigen Erfahrungen dieser anomalen Zeitverhältnisse ein endgültiges Urteil über die Vorteile der Privatunternehmungen gegenüber denen öffentlicher Körperschaften zu fällen.

In der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts, als die europäischen Staaten sich eben von der staatlichen Bevormundung, von der kleinlichen und belästigenden Reglementierung des Polizeistaates befreit hatten, wurde es in der Nationalökonomie als Axiom betrachtet, daß der Staat seinem Wesen nach ein schlechter Unternehmer und daß die Privatinitiative stets und überall zu bevorzugen sei. Aber diese bei den ersten Anfängen der kapitalistischen Produktionsweise entstandene Auffassung mußte völlig aufgegeben werden, als Riesenbetriebe, insbesondere auf dem Gebiete des Verkehrs, sich zu entwickeln begannen, als die Konzentration derselben in den Händen von Privatunternehmern (von Aktiengesellschaften) die Interessen des Volkes und des Staates nur zu häufig ungünstig beeinflußten. Eisenbahnen und Telegraphen schließen ihren technischen Bedingungen nach das Prinzip des freien Wettbewerbes aus, da zwischen zwei gegebenen Punkten nur eine Eisenbahn- oder Telegraphenlinie möglich ist. Die Versuche, zur Zeit der ersten Eisenbahnbauten zwei konkurrierende Eisenbahnlinien zwischen zwei gleichen Punkten zu errichten, haben sich als gänzlich verfehlt erwiesen und die Eisenbahnen trugen daher überall, trotzdem sie Privatgesellschaften waren, einen Monopolcharakter. Andererseits ist für die Volkswirtschaft ein systematisch ausgebautes Eisenbahnnetz von größter Bedeutung. Dieser Zweck kann aber von Privatunternehmungen nicht verwirklicht werden, da diese nur dort Eisenbahnlinien bauen, wo sie am rentabelsten sind. Endlich haben die Eisenbahngesellschaften sich eine ganze Reihe von Begünstigungen vom Staate einräumen lassen, wie z. B. die Sicherung der Zinszahlung für Anleihen.

fassung zusammengehöriger Produktionen, Spezialisierung, Typisierung und Serienherstellung, ferner Mitzusammenfassung der Kapitalkräfte und des Absatzes in der Regel nicht kartellmäßig . . . durchgeführt werden“. H. v. Beckerath, a. a. O. S. 38—40. Vgl. ferner die Schrift desselben Verfassers: Zwangskartellierung oder Freiorganisation der Industrie? Stuttgart 1918.

Sie belasteten auf diese Weise das Staatsbudget ohne entsprechendes Äquivalent. Angesichts dieser Eigentümlichkeiten des Eisenbahnwesens ist der Gedanke, der Staat sei ungeeignet, größere Betriebe in eigene Regie zu nehmen, sehr bald fallen gelassen worden. Die Staaten haben Eisenbahnbauten selbst in Angriff genommen und sind zum Aufkauf der in Händen von Privaten gebliebenen Linien geschritten. Dieser Umschwung in der Wirtschaftspolitik hat sich mit besonderer Kraft in den letzten Jahrzehnten vor dem Kriege in Preußen und in Rußland durchgesetzt.

Aber nicht nur der Staat hat wirtschaftliche Unternehmungen geschaffen. Auch die Kommunen haben immer mehr auf eigene Rechnung verschiedene Betriebe, wie z. B. Wasser-, Gas- und Elektrizitäts-Werke, Straßenbahnen usw. errichtet. Selbst in dem klassischen Lande des freien Wettbewerbes, in England, hat sich bereits vor dem Kriege eine ähnliche Bewegung durchgesetzt, besonders seit der Zeit entschiedener Demokratisierung der Stadtverwaltungen. Soweit bei diesen der Einfluß der Vertreter der Arbeiterschaft sich geltend machte, nahmen die Gemeindebetriebe, der sogenannte „Munizipalsozialismus“, an Ausdehnung ständig zu.

Bei aller Bedeutung der öffentlichen Unternehmungen in der modernen Volkswirtschaft darf man jedoch nicht übersehen, daß ihnen bestimmte Grenzen gezogen sind. Es ist kennzeichnend für die Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, daß die einzelnen Unternehmungsformen das Ergebnis einer Auslese, einer Anpassung an die gegebenen wirtschaftlichen Bedingungen darstellen. Die ursprüngliche Mannigfaltigkeit der verschiedenen nebeneinander bestehenden Unternehmungsformen erklärt sich daraus, daß diese teilweise aus vorangegangenen Epochen der Wirtschaftsgeschichte stammen, teilweise durch die neuere Entwicklung bedingt worden sind. Mit der Zeit tritt an Stelle dieser Mannigfaltigkeit eine rationelle Verteilung der wirtschaftlichen Aufgaben und der verschiedenen Organisationsformen entsprechend ihrer jeweiligen Eigenart. Auch für die öffentlichen Betriebe hat sich bereits ein ziemlich fest umrissener Kreis von Aufgaben ergeben, der zwar einer Erweiterung fähig ist und sich auch in der Tat erweitert, aber immerhin begrenzt bleibt.

Für den öffentlichen Betrieb eignen sich ihrer ganzen Natur nach mehr die einfacheren und regelmäßig auftretenden Aufgaben von großem Umfange, wo die Leitung nach einem festgesetzten Schema bürokratisch erfolgen kann, ohne ständig vor die Lösung neu auftretender Fragen gestellt zu werden. Der Betrieb ist hier nicht so sehr auf die wirtschaftliche Interessiertheit der Leiter als auf ihre technische Vorbereitung, ihre Zuverlässigkeit und ihr Pflichtbewußtsein aufgebaut. Im modernen Wirtschaftsleben ist der hier in Betracht kommende Aufgabenkreis begrenzt. Bei der überwiegenden Mehrzahl der großen Unternehmungen hängt der Geschäftsgang sehr stark von der Konjunktur ab, so daß man sich stets neuen Verhältnissen anpassen

und häufig rasche, mit großem Risiko verbundene Entscheidungen treffen muß. Für solche Verhältnisse kommt ein öffentlicher Betrieb mit der ihm anhaftenden Schwerfälligkeit und Unbeweglichkeit nicht in Frage. Aus diesem Grunde eignen sich die öffentlichen Unternehmungen auch nur für verhältnismäßig wenige wirtschaftliche, der Allgemeinheit dienende Aufgaben. Hierher gehören Eisenbahn-, Post-, Telegraphenverkehr, Licht-, Kraft- und Wasserversorgung, Kanalisation usw.¹⁾

Diese Tatsache muß man sich vergegenwärtigen, wenn man die durch die Kriegswirtschaft aufgeworfene Frage der Sozialisierung näher untersuchen will. Die Sozialisierung bedeutet nicht einfach die Errichtung einiger neuer staatlicher und kommunaler Betriebe, sondern etwas mehr, nämlich den grundsätzlichen Ersatz der Privatwirtschaft durch öffentliche Wirtschaft, die Übertragung wirtschaftlicher Unternehmungen, die sich bis dahin in privaten Händen befanden, auf öffentliche Organe zu deren Verwaltung im öffentlichen Interesse. Dieser Übergang vom Prinzip des Privateigentums und des freien Wettbewerbs zum öffentlichen Besitz an Produktionsmitteln und ihrer öffentlichen Verwaltung bedarf einer besonderen Begründung. Allerdings derjenige, der annimmt, daß die Bedingungen des Überganges von der kapitalistischen zur sozialistischen Wirtschaft bereits voll gegeben sind, bedarf einer solchen Begründung nicht. Die Zahl der Anhänger dieser Auffassung ist aber selbst unter den Partei-sozialisten nicht groß. Vorschläge zu einer Vollsozialisierung sind in Deutschland z. B. nur von Otto Neurath und B. Schumann gemacht worden.

Soweit die öffentliche Meinung sich dem Sozialisierungsgedanken freundlich zeigte, hatte man nicht eine Vollsozialisierung, sondern nur eine teilweise, d. h. eine allmähliche Sozialisierung im Auge. Unter solchen Bedingungen gewinnt die Frage einen ganz anderen Charakter. Sie muß für jeden einzelnen Industriezweig besonders gelöst werden, in Abhängigkeit von den konkreten, zeitlichen und örtlichen Verhältnissen. Man kann aber auch der Ansicht sein, daß das Prinzip der Sozialisierung falsch ist, daß die wirtschaftliche Entwicklung sich gar nicht in der Richtung zur Sozialisierung bewegt, und daß daher alle Versuche einer Sozialisierung ihrem Wesen nach unzweckmäßig und sogar schädlich sind. Indessen wird auch diese Auffassung nur von wenigen vertreten.²⁾ Im allgemeinen offenbart die herrschende Meinung ein

1) In dieser Beurteilung des Charakters öffentlicher Unternehmungen besteht eine weitgehende Übereinstimmung bei den Vertretern verschiedener Richtungen in der nationalökonomischen Literatur. Vgl. z. B. R. Liefmann, Die Unternehmungsformen. Stuttgart. 3. Aufl. 1923. S. 239—242. C. v. Tyszka, Die Sozialisierung des Wirtschaftslebens. Jena 1919. S. 35—43. Bruno Heinemann, Sozialisierung, ihre Möglichkeiten und Grenzen. Berlin 1919. S. 28—29. Siehe auch die Literatur im Abschnitt über die Sozialisierung.

2) Charakteristisch ist in dieser Beziehung folgender Passus des im Januar 1921 beschlossenen Programms der National Liberal Federation: „Die Nationalisierung

richtiges Taktgefühl und zeigt eine Übereinstimmung mit der Ansicht der überwiegenden Mehrzahl der bedeutenden Wirtschaftstheoretiker. Hinzu kommt, daß das Aufrollen der Sozialisierungsfragen in Deutschland und Österreich zusammenfiel mit der schweren Nachkriegszeit, mit dem Abschluß des mit unerträglichen Lasten verbundenen Friedensvertrages, der Verarmung und Erschütterung der gesamten Volkswirtschaft.

Als typischer Ausdruck der zur Diskussion gestellten extremen Ansichten in dieser Frage kann das Programm des Vorsitzenden der österreichischen Sozialisierungskommission, Otto Bauer, betrachtet werden. Die Sozialisierung der Volkswirtschaft muß nach Bauers Auffassung mit der Schwerindustrie beginnen. „Der Kohlen- und der Erzbau, die Eisen- und Stahlindustrie werden zuerst vergesellschaftet werden müssen. Das sind die Industriezweige, deren Sozialisierung am leichtesten durchgeführt werden kann; denn in diesen Industriezweigen ist die Produktion längst schon in wenigen Riesenunternehmungen konzentriert, die unschwer von einer Stelle aus geleitet werden können. Und das sind zugleich auch diejenigen Industriezweige, deren Sozialisierung eine dringende Notwendigkeit ist; denn wer über Kohlen und Eisen verfügt, beherrscht die ganze Industrie . . . Aber nicht für alle Industriezweige eignet sich diese Form der Vergesellschaftung. Bei manchen Industriezweigen wird man anders verfahren: Der Staat wird sie enteignen und sie der Großeinkaufsgesellschaft der Konsumvereine oder den Verbänden landwirtschaftlicher Genossenschaften verpachten.“ Hierzu gehören z. B. Seifen- und Kerzenfabriken und Kunstdüngerfabriken. „Wieder andere Betriebe können am zweckmäßigsten durch die Bezirke und Gemeinden vergesellschaftet werden.“ Hierzu gehören Straßen- und Lokalbahnen, Fuhrwerksunternehmungen, Elektrizitätswerke, Mühlen, Molkereien, Brauereien, Ziegelwerke und dergleichen. „So werden also verschiedene Industriezweige in verschiedener Weise vergesellschaftet werden können. Sehr viele Industriezweige aber sind zur Sozialisierung überhaupt noch nicht reif. Wir werden sie vorerst noch nicht sozialisieren können, sondern erst organisieren müssen, um ihre spätere Vergesellschaftung vorzubereiten.“¹⁾

Die Regierung wie die Arbeitermassen, die hinter ihr standen, erwiesen sich bei der Behandlung der Sozialisierungsfrage als sehr gemäßigt und zeigten keine Eile, sie zu lösen.²⁾

aller Mittel der Produktion, der Verteilung und des Austausches ist nicht wünschenswert, da sie die Gefahr in sich birgt, daß die persönliche Freiheit vernichtet, die Initiative gelähmt wird und das Volk verarmt; aber bei gewissen Industrie- und Dienstzweigen, in denen die Tendenz zum Ausschluß des freien Wettbewerbs besteht, könnte die Nationalisierung von Vorteil sein, wobei jeder Fall auf seine besondere Lage zu prüfen wäre.“ Zitiert nach C. H. Leubuscher, Sozialismus und Sozialisierung in England. Jena 1921. S. 191—192.

1) Otto Bauer, Der Weg zum Sozialismus. Wien 1919. S. 5—8.

2) In Berlin wurde eine Sozialisierungskommission und in Wien eine Staats-

Die veränderten Wirtschaftsverhältnisse der Nachkriegszeit haben auch in England zu einer eifrigen Diskussion der Idee der Sozialisierung geführt, besonders soweit der Kohlenbergbau in Frage kam. Bereits vor dem Kriege verlangten die Arbeiter (mit besonderem Nachdruck im Jahre 1912) die Nationalisierung der Kohlenzechen. Nach dem Friedensschluß sind die Arbeiter zu dieser Forderung zurückgekehrt und haben sie auf eine viel breitere und bestimmtere Basis gestellt. Aber auch das dem Erwerbsleben fernstehende Mitglied des Obersten Gerichtshofes, der Vorsitzende der auf Grund der „Coal Industry Commission Act“ von 1919 einberufenen Parlamentskommission, Sankey, mußte bereits in seinem Vorbericht zugeben: „Selbst auf Grund der bisher vorliegenden Zeugenaussagen erscheint das bestehende System der Besitz- und Betriebsverhältnisse im Kohlenbergbau als verurteilt. Irgendein anderes System muß an seine Stelle treten, entweder Verstaatlichung oder eine Methode der Vereinheitlichung durch staatlichen Erwerb und gemeinsame Kontrolle.“ Der von Sankey vorgeschlagene Weg wurde indessen nicht beschritten und das Sozialisierungsproblem durch akut gewordene Tagesfragen vorerst in den Hintergrund gedrängt.¹⁾ Bei den Arbeitern selbst traten die drängenden Fragen der Lohnerhöhung an erste Stelle.

Wie dem auch sei, die neuere Wirtschaftsentwicklung vollzieht sich in der Richtung des Sozialismus nicht nur durch Ausdehnung der öffentlichen Unter-

kommission für Sozialisierung eingesetzt. Beide haben sich im Sinne einer gemäßigten, allmählichen Sozialisierung ausgesprochen und einige dahingehende praktische Vorschläge ausgearbeitet. Verwirklicht wurde noch weniger (durchgeführt wurden nur einige allgemeine Gesetze von formell grundsätzlicher Bedeutung und einige Spezialmaßnahmen). Infolge Abflauens des öffentlichen Interesses ist die Sache einfach im Sande verlaufen. Vgl. die auch in bezug auf die theoretische Behandlung der Frage interessante Monographie von A. Ammon, Die Hauptprobleme der Sozialisierung. Leipzig 1920. S. 95—97. Interessant sind die Auseinandersetzungen in der Berliner Sozialisierungskommission. Die beiden Berichte der Kommission über die Kohlensozialisierung findet man in dem Bericht der Sozialisierungskommission über die Frage der Sozialisierung des Kohlenbergbaus vom 31. Juli 1920 mit Anhang: Vorläufiger Bericht vom 15. Februar 1919.

1) Ch. Leubuscher, a. a. O. S. 193—207. Hart, Coal Nationalisation in England, Pol. Science Quarterly, vol. 35. 1920. Es ist kennzeichnend, daß auch „uninteressierte Beobachter der Auffassung waren, daß der englische Kohlenarbeiter ein durch Erfahrung geschärftes Urteil über die Bedingungen der englischen Kohlenindustrie hat, auch soweit es sich nicht um die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit handelt. „Schon jetzt sind wir bereit, uns dahin gutachtlich zu äußern,“ heißt es z. B. in dem erwähnten Bericht von Sankey, „daß es im Interesse des Landes liegen würde, wenn der Bergarbeiter künftig einen wirksamen Anteil an der Leitung der Bergwerke erhält. Seit einer Generation ist der Bergarbeiter sozial und technisch herangebildet worden. Das Ergebnis stellt eine große nationale Errungenschaft dar. Warum soll sie nicht nutzbar gemacht werden?“ Leubuscher, a. a. O. S. 197. Hart, a. a. O. S. 564.

nehmungen, sondern auch durch die allgemeine Umgestaltung der Industrie und den Sieg des Rationalismus und des Großbetriebes, durch allmähliche Umwandlung der Industrieorganisation in einen großen, gewissermaßen automatisch tätigen Apparat der Güterversorgung. Wann der Zeitpunkt des eigentlichen Überganges zum Sozialismus eintreten wird, und wie die wirtschaftliche Entwicklung der Kulturstaaten sich gestalten wird, läßt sich natürlich nicht voraussagen. Es besteht aber Grund zur Annahme, daß die wirtschaftliche Entwicklung diesen Ausgang nehmen wird. Zu dieser Überzeugung gelangen jetzt auch solche Volkswirte, die früher sich mit Sozialisierungsproblemen nie befaßt haben. „Persönlich bin ich“, schreibt Karl Bücher, einer der ältesten und berühmtesten Vertreter der deutschen Nationalökonomie, „von der Unausbleiblichkeit eines schließlichen Sieges des Sozialismus überzeugt . . . Ich habe viele Jahre meines Lebens der Untersuchung vergangener Stufen der Wirtschaft gewidmet, ich habe sie in eine Ordnung zu bringen und auch im stillen für mich sie in die Zukunft hinein fortzusetzen gesucht. Und da habe ich mir immer sagen müssen, daß die ökonomische Welt einmal in der Richtung zu suchen sein werde, wie die Besten unter den Sozialisten sie sich vorstellten.“ Nur erwartet Bücher nichts Dauerndes von übereilten, von Gewalt diktierten Maßnahmen. „Noch keine neue Wirtschaftsordnung ist im Laufe der Jahrtausende auf einen Schlag durch obrigkeitliche Anordnung in die Welt gekommen. So verschieden sie untereinander sind, immer ist es ein langer Entwicklungsprozeß, der eine alte zerstört und eine neue heraufführt.“¹⁾ Diese Behauptung ist zu kategorisch gefaßt. Ich glaube vielmehr, daß Schumpeter, Recht hat, wenn er in dieser Beziehung die Ansicht von Marx teilt, nämlich, daß der Sozialismus nur auf dem Wege der sozialen Revolution verwirklicht werden kann.²⁾

1) K. Bücher, Die Sozialisierung. Tübingen 1919. S. 16—17. Interessant ist, daß ein ähnliches Geständnis vor einigen Jahren auch der Patriarch der englischen theoretischen Nationalökonomie, Alfred Marshall, gemacht hat, wenn auch entsprechend seinem ganzen Wesen weniger bestimmt. Es hat sich herausgestellt, daß auch er (unter dem Einfluß von Mill) eine gewisse Zuneigung zum Sozialismus schon seit langem empfand. Nur hat ihm keiner der von den Sozialisten vorgeschlagenen Wege befriedigt, und er verharrte daher in einer gewissen Unentschiedenheit. Er vermißte die Garantie einer hohen Produktivität in der sozialistischen Wirtschaftsverfassung. In den letzten Jahren seines Lebens verfolgte er „überall die wundervolle Entwicklung der Fähigkeiten der Arbeiterklasse“ und erblickte darin die Vorbereitung einer breiteren und sicheren Basis für die sozialistische Wirtschaft, als sie zu Zeiten Mills bestand. Siehe dessen Werk: *Industry and Trade*, Preface. S. VII—VIII.

2) Auch „wenn alles und alle auf ihn vorbereitet sind“, wird es, meint Schumpeter, „noch einer Überführung in den Sozialismus, einer Sozialisierung bedürfen, wird ohne sie die Konkurrenzwirtschaft nicht ‚von selbst‘ verschwinden. Das sah auch Marx. Darin liegt der Wert seiner Auffassung von einer den Sozialismus realisierenden Weltrevolution — die ja Evolution zum Sozialismus nicht ausschließt, sondern gerade voraussetzt, trotz der so populären und so seichten Gegen-

DIE LEHRE VOM TAUSCHE.

ACHTES KAPITEL.

Der Tausch. — Allgemeine Charakteristik des Tauschprozesses. — Der Tauschwert. — System der Märkte. — Preisbildung auf dem Markte. — Nachfrage und Angebot. — Die Hauptrichtungen in der Wertlehre. — Die antiken Denker. — Die christliche Idee der Arbeit. — Die Nützlichkeitslehre bei den späteren Kommentatoren des Aristoteles. — Galiani. — Die Grenznutzentheorie. — Österreichische Schule. — Die Arbeitswerttheorie. — William Petty. — Adam Smith. — Ricardo. — Die Grundlehre von Ricardo. — Modifikationen, bedingt durch Kapitalverwendung. — Die Marxsche Theorie. — Die Wertlehre im ersten Bande des „Kapital“. — Der dritte Band. — Die Verwandlung der Warenwerte in Warenpreise. — Versuche einer Synthese zwischen der Arbeitswerttheorie und der Grenznutzentheorie.

Im letzten Kapitel haben wir den Abschnitt über die Produktion zum Abschluß gebracht, d. h. wir sind bei demjenigen Moment der wirtschaftlichen Tätigkeit stehengeblieben, wo die materiellen Mittel durch die menschliche Arbeit bereits erzeugt sind, den Konsumenten aber noch nicht erreicht haben. Wir wissen, daß die Produktion an sich nicht das Ziel der menschlichen Bestrebungen ist, daß sie nur insofern Bedeutung und Sinn hat, als sie Mittel zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse erzeugt. Ehe aber die durch wirtschaftliche Arbeit geschaffenen Güter an den Konsumenten gelangen, durchlaufen sie mehrere Phasen der wirtschaftlichen Tätigkeit, bei deren Abschluß die einzelnen Mitglieder der Gesellschaft eine gewisse Gütermenge aus dem Gesamtvorrat zu ihrer unmittelbaren Verfügung erhalten. Dementsprechend müßten wir jetzt vom Probleme der Güterproduktion zu dem der Verteilung übergehen. Betrachten wir aber näher die historische Entwicklung des sozialen Lebens, so finden wir, daß die Verteilung keineswegs zu allen Zeiten des menschlichen Daseins unmittelbar auf die Produktion folgt. Zur Zeit der Sklaven- und Fronwirtschaft, zur Zeit der Herrschaft der geschlossenen Hauswirtschaft findet die Verteilung auf zwangsmäßiger Grundlage statt, und die Macht des Gutsherrn bestimmt im voraus denjenigen Teil der Produkte, den ein jedes Mitglied der gegebenen Wirtschaftseinheit zu erhalten hat. Aber bereits hier, zur Zeit der primitiven Formen der menschlichen Wirtschaft, werden bei weitem nicht alle Bedürfnisse dieser geschlos-

überstellung von Revolution und Evolution. Wir weichen von Marx nur darin ab, daß er als treibende Kraft sowohl jener Evolution wie der sie vollendenden Revolution einen sich stetig verschärfenden Klassengegensatz zu erkennen glaubt, der schließlich explodieren müsse, während wir von unserem Standpunkt nur stetig steigende Wahrscheinlichkeit erfolgreicher Sozialisierung zu sehen vermögen“. J. Schumpeter, Sozialistische Möglichkeiten von heute, Archiv f. Soz. Bd. 48. 1920—21. S. 323.

senen Wirtschaftseinheiten durch eine zwangsmäßige Verteilung der durch Arbeit der Unfreien geschaffenen Güter befriedigt. Ein bestimmter Teil des dem Gutsherrn gehörigen Gütervorrates wird für den Tausch gegen andere Güter bestimmt, die innerhalb der gegebenen Wirtschaft nicht erzeugt werden, deren sie aber bedarf. Hierher gehören z. B. Luxusgegenstände, die von weiter eingeführt und gegen Güter der eigenen Wirtschaft eingetauscht werden. Je mehr das Wirtschaftsleben sich entwickelt, je weiter die Arbeitsteilung sich ausbildet, um so umfassender und komplizierter gestaltet sich der Tauschverkehr. Am Ausgange der Herrschaft der auf Sklaven- und Fronarbeit beruhenden Wirtschaftsverfassung finden wir bereits einen entwickelten auswärtigen und inneren Handel. Es kommt bereits das Geld in der vollendeten Form der Münze zur Verwendung, auch zeigen sich gewisse Ansätze des Kredits in Handel und Gewerbe. Seitdem die unfreie Arbeit durch eine auf freier Arbeit beruhende Wirtschaftsverfassung verdrängt worden ist, seitdem das ganze Wirtschaftsleben sich auf den Prinzipien des rechtlich freien Vertrages zwischen gleichberechtigten Personen aufbaut, hat der Tauschverkehr eine besonders große Bedeutung erhalten. Im modernen Wirtschaftsleben baut sich alles auf dem Tausche auf. Alles wird jetzt gekauft und verkauft, erst müssen die Güter den Tauschverkehr passieren, ehe der Unternehmer seine Operationen abschließen kann. Der Unternehmer kauft aber jetzt nicht nur Produktionsmittel, sondern auch die Arbeitskraft, indem er die bei ihm beschäftigten Personen verpflichtet, eine bestimmte Zeit gegen eine bestimmte, in Geld auszuzahlende Entlohnung zu arbeiten. Diese Verpflichtung kann er aber nur dann übernehmen, wenn er seine Produkte für Geld verkauft, d. h. den Tauschverkehr passieren läßt. Daher fließt das Einkommen der verschiedenen Klassen der modernen Gesellschaft vollständig oder zum großen Teil aus dem vorangegangenen Tausche. Selbst in der russischen Volkswirtschaft der Vorkriegszeit, bei der die Überreste der Naturalwirtschaft sich noch in hohem Maße erhalten hatten, hat sich der Tauschverkehr sehr stark entwickelt. Die moderne Wirtschaft hatte auch den russischen Bauern, der häufig genug noch in irgendeinem entlegenen Winkel die primitivsten Betriebsmittel verwendete, in das weitverzweigte Netz des Weltverkehrs hineingezogen. Sein Leben war bereits vom Wirtschaftsverlauf in den entferntesten Ländern, von denen er nicht die geringste Ahnung hatte, stark beeinflusst; andererseits war aber auch der seiner Wirtschaft entstammende Sack Getreide in dem unübersehbaren Komplex von Faktoren mit vertreten, der die Börsennotierungen in Königsberg oder London bestimmte. Je mehr wir uns dem Westen nähern, um so seltener wird die Gestalt des bereits durch seine Ortstracht auffallenden Bauers, der mit seiner Leintasche auf dem Buckel seinen langen Weg zu Fuß zurücklegt. Je weiter wir uns von der russischen Grenze entfernen, um so seltener fällt uns diese typische Gestalt der Naturalwirtschaft auf. Eine solche Begegnung würde uns ebenso sonder-

bar und ungewohnt erscheinen wie die mit einem Franziskanermönche, der in seinem mittelalterlichen Rock, mit einem Strick umgürtet und unbedeckten Hauptes in einem Schnellzuge neben einem modernen Touristen sitzt und mit einer Geschwindigkeit von 80 km in der Stunde sich dem Orte seines Missionsdienstes nähert.

Die Zentralstellung des Tauschverkehrs im modernen Wirtschaftsleben veranlaßt uns, ihm eine besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Das allgemeinste Problem in der Lehre vom Tausch ist das vom Tauschwert. Im Unterschiede vom subjektiven Wert, d. h. der Bedeutung der wirtschaftlichen Güter für den Wohlstand des Wirtschaftssubjekts — werden wir unter Tauschwert die Tauglichkeit eines wirtschaftlichen Gutes, gegen andere eingetauscht zu werden, also seine „Kaufkraft“ verstehen. Der Grund dieser Tauglichkeit findet seinen Ausdruck in dem Verhältnis, in dem die Güter miteinander ausgetauscht werden. Der Wertausgleich stellt einen sehr komplizierten Prozeß dar, der unter verschiedenen Umständen sich verschieden gestaltet. Das Verhältnis aber, in dem die wirtschaftlichen Güter gegeneinander ausgetauscht werden, weist eine gewisse Stabilität, also eine Gesetzmäßigkeit auf. Seit langem haben deshalb auch die Nationalökonomien gesucht, das Wesen dieser Gesetzmäßigkeit aufzudecken. Sie waren bestrebt, die den komplizierten Verhältnissen des Warenverkehrs zugrunde liegenden Gesetze aufzudecken, und deren Zusammenhang mit den wichtigsten Erscheinungen der wirtschaftlichen Tätigkeit des Menschen zu klären.

Der Warenaustausch vollzieht sich auf dem Markt. Als Markt bezeichnet man in der gewöhnlichen Sprache einen Ort, an dem Ein- und Verkauf von Waren stattfindet. Vom sozialökonomischen Standpunkt aus versteht man unter Markt die Gesamtheit der Vertreter bestimmter wirtschaftlicher Territorien (die Bevölkerung einer Stadt, des Industriebezirkes eines Landes, einer Kolonie), die ihre wirtschaftlichen Güter miteinander austauschen. Im historischen Leben der Menschheit tritt der Marktverkehr sehr früh auf. Aber erst in verhältnismäßig neuer Zeit beginnt er das gesamte Wirtschaftsleben zu durchdringen. Mit der Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise erfährt auch der Tauschverkehr eine weitgehende Ausbildung und gewinnt eine außerordentlich große Bedeutung. Deshalb ist es auch notwendig, bei dieser Erscheinung ausführlicher zu verweilen, um eine der wesentlichen Seiten der modernen Wirtschaftsordnung in ihrer ganzen Tragweite klarzulegen. Wir haben bereits bei Gelegenheit erwähnt, daß für die neueste Wirtschaftsentwicklung die allmähliche Ausbildung und Erweiterung des Tauschverkehrs charakteristisch ist. Bei der kapitalistischen Produktionsweise begegnen wir einem ganzen System verschiedenartigster Märkte, und es ist daher am leichtesten, sich hierin zu orientieren, wenn man die Analyse mit den kleinsten Marktzentren beginnt und allmählich zu um-

fangreicheren Kreisen des Tauschverkehrs übergeht. Wir müssen also zuerst ein kleines Territorium wählen und untersuchen, welche Form bei ihm der Warenverkehr annimmt. Zunächst werden wir die Beobachtung machen, daß eine gewisse Arbeitsteilung zwischen Stadt und Land, entsprechend den Verschiedenheiten in ihrem Wirtschaftscharakter sich herausbildet. In der Stadt konzentriert sich gewöhnlich die Produktion solcher Güter, die in großen Mengen auf einem verhältnismäßig beschränkten Raume hergestellt werden können. Das sind die gewerblichen Erzeugnisse. Die Masse der städtischen Bevölkerung kann aber in der Stadt viele für sie unentbehrliche Produkte wie Lebensmittel und verschiedene Rohstoffe nicht erhalten. Diese müssen von der Stadt aus den nächstliegenden Ortschaften bezogen werden. Schon bei kleinen Städten kann man ein gewisses Gravitieren der landwirtschaftlichen Erzeugnisse nach einem bestimmten Zentrum beobachten. Wählen wir aber irgendein großes Industriezentrum, z. B. die Hauptstadt eines großen europäischen Staates, so sehen wir, daß dieser Kreis einen außerordentlichen Umfang annimmt. Die allmähliche Erweiterung des Marktkreises geht Hand in Hand mit der Entwicklung und Vervollkommnung der Verkehrsverhältnisse, welche die Zufuhr von Waren aus solchen Ortschaften ermöglichen, die früher mit dem Zentralpunkt gar keine Handelsbeziehungen unterhalten konnten. Mit der Ausdehnung des Bahnnetzes und der Vervollkommnung der See- und Flußschiffahrt werden die Bande des Tauschverkehrs, welche die großen Städte an die landwirtschaftlichen Bezirke fesseln, immer enger und umfassen einen sich stets erweiternden geographischen Kreis. Als Beispiel dafür, wie die moderne Großstadt die landwirtschaftlichen Erzeugnisse und überhaupt die verschiedenen Rohstoffe an sich heranzieht, kann ich auf Paris verweisen, wo man diesen Prozeß besser verfolgen kann, weil die Versorgung der Seinehauptstadt mit Produkten der Landwirtschaft, der Fischerei u. dgl. sehr übersichtlich organisiert und dem Beobachter sehr leicht zugänglich ist. Schon aus der Beschreibung der Zentralmarkthalle, die Zola in seinem Roman „Le ventre de Paris“ gibt, erhalten wir eine Vorstellung von der Fülle der Lebensmittel, die täglich nach Paris gebracht werden. Wenn wir uns Paris nähern, so fällt uns gleich auf, wie die Getreidefelder von den Gemüse-, Obst- und sogar Blumengärten verdrängt werden. Steigen wir auf einer der nächsten Stationen der Stadt spät am Abend aus dem Zuge, so überzeugen wir uns, daß das ländliche Arbeitsleben noch keineswegs erloschen ist. Statt nach der anstrengenden Tagesarbeit sich zur Ruhe zu begeben, bemüht sich der kleine Gärtner, das Gemüse in seinem Garten zu sammeln und es nach Paris zu schicken. Und zu einer Zeit, wo das Pariser Arbeitsleben verstummt, wo wir nur vereinzelt Menschengruppen begegnen, die aus Theatern und Restaurants zurückkehren, bewegt sich längs den schmalen, verzweigten Straßen der Pariser Vororte eine lange Wagenreihe, die für die Bewohner der Weltstadt die Lebensmittel des folgen-

den Tages einbringen. Folgen wir diesen Wagen in der Richtung zum Zentralmarkt, so sehen wir, wie allmählich nicht nur die gedeckten Pavillons, sondern auch der ganze Platz vor ihnen von einer gewaltigen Produktenmasse bedeckt wird. Unter diesen finden wir auch solche, die offenbar von weit her gebracht sind, z. B. Apfelsinen, Zitronen, Weintrauben usw. Passieren wir andere Abteilungen, so stoßen wir auf Fische, die am Vorabend im Meere gefangen und mit der Eisenbahn zugesandt sind, Butter und andere Milchprodukte aus der Normandie, Ochsen, die eben im städtischen Schlachthaus geschlachtet worden sind und aus den entfernten Departements stammen usw. Aber die auf dem Zentralmarkt vertretenen Waren erschöpfen noch keineswegs den Marktaustausch von Paris. Abgesehen von den übrigen Nebenmärkten, die gleich dem Zentralmarkt den Verkauf von Lebensmitteln konzentrieren, werden nach Paris ungeheure Massen von Rohmaterial zur Verarbeitung auf den Fabriken der Hauptstadt gebracht, Kohle zu Heizzwecken, Baumaterial zum Häuserbau, zur Errichtung und Reparatur von Brücken, zur Verlängerung des städtischen Straßenbahnnetzes usw. Die beschriebenen Erscheinungen stellen aber nur die eine Seite des Tauschverkehrs von Paris dar, und zwar die Versorgung seiner Bewohner mit Produkten aus den anliegenden oder mehr oder weniger entfernten Bezirken. Die Pariser Bevölkerung erhält aber diese Produkte nicht umsonst, sie erhält sie im Austausch gegen andere Waren. Lassen wir diejenigen Personen, deren Einkommen nicht aus der gewerblichen Tätigkeit fließt (Staatsbeamte, freie Berufe usw.) unberücksichtigt; uns interessiert jetzt eine andere Seite des städtischen Lebens, eben die unmittelbare Teilnahme der Stadtbewohner an der gewerblichen Tätigkeit. Betrachten wir aufmerksam die Vororte der lärmenden Hauptstadt, so finden wir dort unzählige Fabrikschornsteine, die über die umgebenden Häuser hinausragen und uns anschaulich die Bedeutung der Stadt in der modernen Volkswirtschaft vor Augen führen. Begeben wir uns früh am Morgen durch die entlegenen Straßen, so werden wir sehen, wie zu bestimmten Stunden die Straßen mit dichten Massen von Arbeitern sich füllen, die von den weit geöffneten Fabrikturen verschlungen werden. Der letzte Glockenschlag . . . die Tore werden zugeschlagen, die Straßen sind leer, im Innern des finsternen Fabrikgebäudes geht aber die Arbeit mit Volldampf vor sich: die Stadt ist daran, ihre Schuld dem Lande zurückzuerstatten.

Der Charakter der Stadt als eines Industriezentrums tritt noch deutlicher zutage, wenn man sich nicht auf die Beobachtung der Hauptstädte beschränkt, die außer in wirtschaftlicher auch in politischer und kultureller Beziehung einen Mittelpunkt darstellen, sondern reine Industriestädte berücksichtigt, wie sie besonders typisch in England sind, z. B. Manchester, Oldham, Birmingham, Newcastle u. a.

Der Marktverkehr beschränkt sich aber nicht auf die Beziehungen zwischen der Stadt und den an diese angrenzenden landwirtschaftlichen Gebieten.

Bis jetzt haben wir nur einen einzelnen Punkt auf der geographischen Karte herausgegriffen, der irgendeine moderne Industriestadt darstellt, und haben versucht, den Zusammenhang mit dem Produktionsbezirke der Lebensmittel und Rohstoffe zu bestimmen. Wenden wir uns nun dem gesamten Staate zu. Wir werden hier vor allen Dingen sehen, daß der Prozeß der gesellschaftlichen Arbeitsteilung sich auf die Absonderung der Landwirtschaft und Industrie nicht beschränkt, und daß innerhalb der Industrie selbst ihrerseits eine territoriale Spezialisierung existiert. In der einen Gegend ist die Baumwoll-, in der anderen die Woll-, in der dritten die Montan-, in der vierten die Maschinen-, in der fünften die Tonindustrie usw. konzentriert. Es leuchtet ein, daß zwischen diesen Industriezweigen stets ein Warenaustausch bestehen muß. Die Bewohner von Manchester kaufen die in Birmingham hergestellten Metallprodukte, das in Staffordshire fabrizierte Geschirr und die in der Grafschaft York gewebten Wollstoffe. Die Einwohner von Yorkshire, Staffordshire und Birmingham aber tragen die in Manchester hergestellten Baumwollerzeugnisse. Auf diese Weise umspinnt der Tauschverkehr mit seinen Fäden das ganze Staatsterritorium, indem er die kleinsten Punkte in sein Netz hineinzieht.

Aber auch hierbei ist das Marktsystem noch keineswegs abgeschlossen. Nehmen wir an, es würden in irgendeiner Grafschaft Maschinen für die Textilindustrie von Lancashire hergestellt. Die Fabrikanten, die diese Maschinen produzieren, merken nach einiger Zeit, daß ihre Ware in Manchester schon ausreichend vertreten und die neue Nachfrage zu schwach ist, um die Produktion in ihrem früheren Umfang aufrecht zu erhalten, geschweige denn zu erweitern. Der kapitalistische Charakter der Maschinenfabriken fordert aber mit Notwendigkeit eine Erweiterung der Produktion. Die Überführung des Kapitals in eine andere Unternehmung ist mit großen Schwierigkeiten verbunden und die Fabrikanten suchen daher einen bequemeren Ausweg. Sie erfahren, daß in Rußland zwar viele Baumwollfabriken existieren, aber keine Fabriken zur Herstellung von Textilmaschinen, für diese somit Nachfrage besteht. Die englischen Unternehmer beginnen nun, ihre Maschinen in Rußland zu verkaufen; Rußland exportiert aber nach England Weizen, um auf diese Weise seine Zahlungsbilanz auszugleichen. So nimmt der Markt allmählich einen internationalen Charakter an. Im System der gesellschaftlichen Arbeitsteilung nimmt England und Rußland in diesem Beispiel ungefähr dieselbe Stellung ein wie die Stadt und der landwirtschaftliche Bezirk in unserem ersten Beispiele.

In der internationalen Arbeitsteilung und dem mit ihr verbundenen internationalen Warenverkehr beobachten wir ihrerseits verschiedene Formen. Der Hauptunterschied liegt hier in dem internationalen Verkehr im eigentlichen Sinne des Wortes, d. h. in dem Verkehr unter unabhängigen Staaten und den Beziehungen zwischen dem Mutterland und ihren Kolonien. Souve-

räne Staaten können durch Schutzzölle die Einfuhr ausländischer Waren erschweren, andererseits strebt ein jeder Kulturstaat darnach, die Entwicklung einer selbständigen Industrie zu fördern. Wenn daher ein kapitalistischer Staat auf eine entsprechende Erweiterung seines Binnenmarktes nicht mehr rechnen kann, bleibt ihm kein anderer Ausweg übrig, als Kolonien zu erwerben, d. h. im gewissen Sinne sein eigenes Territorium zu erweitern, seinem Binnenmarkt neue Gebiete anzuschließen. Die neu erschlossenen Gebiete liefern hauptsächlich landwirtschaftliche und überhaupt Rohprodukte. Der kapitalistische Staat schöpft daher aus dieser Erweiterung der sozialen Arbeitsteilung große Vorteile, indem er die Kolonialbewohner veranlaßt, seine gewerblichen Erzeugnisse zu kaufen, von ihnen aber die Rohstoffe und Lebensmittel bezieht. Mit dem Eindringen der Zivilisation in den Kolonien sucht das Mutterland dort auch seine freien Kapitalien unterzubringen. Die Kolonien eröffnen auf diese Weise dem Mutterlande nicht nur ein neues Absatzgebiet, sondern auch ein weites Feld für neue Kapitalanlagen.

Dadurch unterscheidet sich die moderne Kolonialpolitik von der antiken. Das alte Rom hat neue Länder erobert, nicht um sie als neue Glieder in das System der sozialen Arbeitsteilung einzuordnen, sondern um sie als direkte Quelle von Zwangssteuern auszunutzen. Die Kolonien wurden durch die Steuern und den Raub der Prokonsuln, sowie der ihnen untergebenen Personen einfach ausgebeutet, und so mußten die Bande zwischen der Metropole und den Kolonien naturgemäß mit der Zeit immer loser werden. Die Leiden der besiegten Länder stammten aber hauptsächlich aus der auf der geschlossenen Hauswirtschaft aufgebauten antiken Wirtschaftsverfassung, denn eine weitgehende gesellschaftliche Arbeitsteilung erschien unter solchen Verhältnissen ausgeschlossen. Einen ganz anderen Charakter trägt die Kolonialpolitik bei der kapitalistischen Wirtschaftsordnung. Das moderne England z. B. erhebt in seinen Kolonien keine Steuern; sie dienen ihm ausschließlich als Absatzmarkt seiner Produkte und zur Anlage seines freien Kapitals. Daher werden auch die Beziehungen zwischen den Kolonien und der Metropole enger und freundschaftlicher. England schützt seine Kolonien vor Angriffen seitens anderer Mächte und sichert ihnen dadurch eine ruhige Existenz und befreit sie von den großen Ausgaben für die Landesverteidigung, ohne ihnen irgendwelche finanziellen Lasten aufzulegen, und beschränkt sich auf reine Handelsbeziehungen, die für beide Länder von Vorteil sind.

Je größer das Gebiet des Staates und je reicher es an Naturschätzen ist, je gleichmäßiger in ihm Eigentum und Einkommen der verschiedenen Klassen der Bevölkerung verteilt sind, um so später wird im allgemeinen an ihn die entscheidende Frage nach der Erweiterung der Gebietsgrenzen herantreten. Die Geschichte des modernen Kapitalismus zeigt aber, daß die Jagd nach einem äußeren Absatzmarkte gewöhnlich einsetzt, noch ehe der innere erschöpft ist. Es ist dies eine Folge der bereits mehrmals erwähnten Planlosig-

keit und Unorganisiertheit der kapitalistischen Wirtschaftsweise. Bei dem elementaren Wachstum der Produktivkräfte wählt die ökonomische Entwicklung den Weg des geringsten Widerstandes, d. h. sie vollzieht sich nicht in der Weise, wie es für die Gesellschaft, als Ganzes genommen, am vorteilhaftesten wäre, sondern in der Richtung der Interessenentfaltung der wirtschaftlich mächtigen Klassen und Gruppen. In neuerer Zeit ist zu einer besonderen Bedeutung das „Finanzkapital“ gelangt, dessen Einfluß auch das Aufkommen des sogenannten „Imperialismus“ im hohen Maße zugeschrieben werden muß, d. h. einer Politik der Besitzergreifung von Territorien, die von Völkern auf niedriger Kulturstufe, meist von Farbigen, besiedelt sind. Für die reinen Handelsbeziehungen ist die imperialistische Politik, wie die Statistik des Außenhandels zeigt, von keiner besonderen Bedeutung, wohl aber ist sie es für die Investierung freier Kapitalien. In England, dem Lande des typischen Imperialismus, tritt diese Seite besonders deutlich zutage. Bei der fortgeschrittenen Entwicklung der inländischen Industrie ist die Gründung neuer Unternehmungen in England selbst bedeutend schwieriger als in dem kapitalärmeren Auslande, in den eigenen Kolonien ist sie aber leichter als im Auslande. Für gewisse Gründungen, die großen Kapitalaufwand erfordern, erschöpfen sich mit der Zeit im Inlande die Möglichkeiten, so daß der bestehende Expansionsdrang im Auslande eine Betätigung suchen muß. In einem Lande, das ein so entwickeltes Eisenbahnnetz wie England aufweist, ist z. B. die Investierung neuer Kapitalien in Eisenbahnen und den mit ihr zusammenhängenden Unternehmungen in größerem Umfange ausgeschlossen; anders in den Kolonien, wo ein gesteigertes Bedürfnis nach vielen neuen Bahnlinien besteht. Noch einfacher ist die Unterbringung von Kapitalien in öffentlichen Kolonialanleihen. Endlich werden wenig erforschte Länder zu Gründungen von Schwindelunternehmungen ausgenützt, die zwar keine dauerhaften, zeitweilig aber geschickten Börsenjobbern um so größere Vorteile bringen.

Da nach den modernen Bedingungen des Wirtschaftslebens die Anlage neuer Kapitalien meist nur durch Vermittlung der Börse möglich ist, so versteht sich die Rolle der Börsenkönige in der modernen imperialistischen Bewegung von selbst. Und entsprechend dem allgemeinen Geiste des Börsenverkehrs dringen auch in die Kolonialpolitik und in das wirtschaftliche Leben der Kolonien ausgesprochen spekulative Elemente ein. Die Organisatoren von wirtschaftlichen Kolonialunternehmungen des neuen Typus interessieren sich nicht für das weitere Schicksal der von ihnen gegründeten Unternehmungen. Für sie ist nur die Gründung des Unternehmens als solche, die finanzielle Kontrolle desselben und die Beherrschung eines entsprechenden Marktes von Wichtigkeit. Die Gründer geben sich dem An- und Verkauf von Aktien ihrer eigenen Unternehmungen hin, deren Kurse sie künstlich in die Höhe treiben, bzw. stürzen, um Spielgewinne zu erzielen.

Die Herrschaft der einseitig-kapitalistischen Interessen raubt somit den

Kolonien fast ihre ganze national-kulturelle Bedeutung und veranlaßt viele, territoriale Erweiterungen als verwerflich zu betrachten. Bei der in modernen kapitalistischen Staaten zunehmenden Einengung des heimischen Bodens ist indessen die Ausnutzung der großen, von Farbigen dünnbesiedelten Gebiete seitens der Kulturstaaten durchaus zulässig und rationell, zumal sonst die reichen kolonialen Naturschätze brach liegen blieben. Die Interessen der einheimischen Bevölkerung müssen aber dabei gewahrt werden und nur der eine Zweck — die Lücken im Wirtschaftsleben des Mutterlandes zu füllen — verfolgt werden. In Wirklichkeit bedeutete aber bisher das Eindringen der europäischen Völker in diese fruchtbaren Gebiete einen schweren Schlag für die weitere Existenz der einheimischen Bevölkerung, denn es sind nicht die wichtigen nationalen Interessen, sondern die Jagd nach vorübergehenden Vorteilen des gegebenen Momentes seitens einflußreicher Kapitalistengruppen, die zur maßlosen Ausbeutung der kolonialen Naturschätze treibt.

Der moderne Tauschverkehr, so können wir unsere bisherigen Ergebnisse kurz zusammenfassen, gründet sich 1. auf die Absonderung der Industrie von der Landwirtschaft, der Stadt vom Lande; 2. auf die Zersplitterung der gewerblichen Tätigkeit in viele selbständige Zweige und 3. auf die raschere Entwicklung der Industrie im Vergleich zur Landwirtschaft, was zu einer dauernden Erweiterung des Absatzgebietes zwingt.

Das Verhältnis, in dem die verschiedenen Waren auf dem Markte ausgetauscht werden, bestimmt ihren Tauschwert. Bei entwickeltem Marktverkehr zerfällt der Tauschakt in der Regel in zwei Teile: der Produzent tauscht zuerst seine Ware gegen Geld ein und dann erst das Geld gegen die Güter seines Bedarfes. Der Warenpreis ist also das Äquivalent für ein Tauschobjekt. Bei entwickeltem Tauschverkehr erscheint als ein solches Äquivalent das Geld. Der Preis einer Ware ist unter solchen Umständen der in Geld ausgedrückte Tauschwert. Verschiedene Exemplare der gleichen Warengattung werden zu verschiedenen Preisen verkauft, es gibt aber ein allgemeines Niveau, nach dem die Warenpreise tendieren. Es tritt in der Preisbildung auf dem Markte ein bestimmtes Gleichgewicht ein, das auf den gesetzmäßigen Charakter des Tauschprozesses hinweist. Die Darlegung der Bedingungen dieses Gleichgewichtes bildet die Hauptaufgabe der Preistheorie.

Auf dem Markte stehen sich zwei Parteien gegenüber: die einen wollen Waren kaufen, d. h. auf den Erwerb derselben die bei ihnen vorhandenen Mittel (meistenteils Geld) verausgaben, die anderen wollen ihre Waren verkaufen: kurz, die Nachfragenden und die Anbieter. Die gegenseitigen Beziehungen zwischen diesen Parteien oder, wie man sich gewöhnlich ausdrückt, zwischen Nachfrage und Angebot, gestalten sich in der Weise, daß die Preise zu einem einheitlichen Niveau sich ausgleichen. Auf einem be-

stimmten Märkte bildet sich für eine bestimmte Ware, in einem bestimmten Augenblick ein einheitlicher Preis heraus. Freilich beobachtet man in Wirklichkeit viele Abweichungen von dieser Regel: sie folgt aber aus dem Wesen des Marktverkehrs und kann daher als Ausgangspunkt bei der Untersuchung der Preisbildung gewählt werden. In dieser Beziehung erscheint als der am meisten elastische und vollkommenste Markt — die Börse, besonders sofern es sich um Wertpapiere und Edelmetalle handelt. Hier wird die Einheitlichkeit des Preises für die weitesten Kreise erreicht, zuweilen für die ganze zivilisierte Welt; umgekehrt können auf dem kleinen Lokalmärkte bei mangelnder Öffentlichkeit der Geschäftsabschlüsse, Abgesondertheit der Käufer und Verkäufer für eine und dieselbe Ware in sehr nahe voneinander liegenden Punkten (z. B. in verschiedenen Straßen einer Stadt) verschiedene Preise sich bilden.

Bei Untersuchung der Gesetze der Preisbildung muß man stets die gegebenen Marktbedingungen im Auge behalten. Der Preis kann das Ergebnis des freien Wettbewerbs sein, aber auch durch ein Privatmonopol bestimmt oder schließlich durch öffentliche Gewalt festgesetzt werden. Besonders rein kommt die Gesetzmäßigkeit der Preisbildung bei freiem Wettbewerb zum Ausdruck. Daher pflegen auch die Wirtschaftstheoretiker die Preisbildung zunächst unter dieser Voraussetzung zu untersuchen und erst nachher die Besonderheiten oder verschiedenen Marktverhältnisse mit in Rechnung zu stellen.

Nach dieser kurzen Vororientierung können wir nunmehr zur Charakteristik der Hauptströmungen in der Wertlehre übergehen. Bei Betrachtung der Natur der Tauschgüter, z. B. der auf den Markt gelangenden Waren, stoßen wir stets auf zwei besonders charakteristische Erscheinungen: erstens befriedigt jede Ware irgendein menschliches Bedürfnis, mit anderen Worten, sie erfüllt einen Zweck, sie ist nützlich. Die einzelnen Güter stellen nicht das zwecklose Erzeugnis müßiger Tätigkeit dar, sondern sind bestimmt, dem Menschen bei der Erreichung seiner Ziele zu unterstützen, ihm die Befriedigung eines Bedürfnisses zu ermöglichen. Andererseits wissen wir bereits, daß die Güter in der Regel ein Produkt der menschlichen Arbeit sind.

Berücksichtigt man die Bestimmung der Güter, der Bedürfnisbefriedigung zu dienen und ihre Entstehung durch menschliche Arbeit, so ergibt sich ohne weiteres auch ein Einteilungsprinzip für die einzelnen Werttheorien. Die einen Forscher gehen in der Hauptsache von dem Prinzip der Nützlichkeit aus, die anderen von dem der Arbeit. Die zur ersten Gruppe gehörenden Theorien könnte man auch als die subjektivistischen bezeichnen, weil sie in der Hauptsache von den subjektiven Schätzungen ausgehen, die anderen als die objektivistischen, weil sie den Tauschwert durch objektive Bedingungen der Produktion zu erklären suchen.

Gehen wir zunächst auf diejenigen Werttheorien ein, denen das Moment

der Nützlichkeit zugrunde liegt, die also den objektiven Tauschwert aus dem subjektiven ableiten.

Das Nützlichkeitsprinzip ist bereits von den antiken Philosophen zur Erklärung des Wertes wirtschaftlicher Güter herangezogen worden. Diese Auffassung, die Sokrates zugeschrieben wird, wurde unzweifelhaft von Xenophon, Platon und Aristoteles geteilt. Sie entsprach am ehesten der Weltanschauung der Antike und stützte sich zum Teil einfach auf die Beobachtung der Wirtschaftsverhältnisse jener Zeit. Dem antiken Denker erschien die wirtschaftliche Tätigkeit vor allem als die weise Verwaltung des rechtmäßigen Vermögens und die gerechte Organisation des Konsums. Das Wirtschaftssubjekt ist nach der Auffassung der Antike nicht der Arbeiter, sondern der Besitzer von Vermögen und der Herr über die Sklaven und Knechte. Er leitet die Arbeit, hält sich aber selbst abseits von ihr, als von einer des freien Bürgers unwürdigen, sein Ansehen schädigenden und ihn in der Erfüllung seiner staatsbürgerlichen Pflichten hindernden Tätigkeit. Aus diesem Grunde ist der Gedanke, Arbeit sei die Grundlage der Wirtschaft und des Wertes wirtschaftlicher Güter, der Antike fremd und mußte ihr auch fremd sein.¹⁾ Das Interesse des Forschers war nicht so sehr auf den Produktionsprozeß als auf die vernünftige Verwendung des vorhandenen Gütervorrates, woher er immer auch stammen möge, gerichtet. Aristoteles hält die Kriegsbeute für eine ebenso normale Erwerbsart wie die Jagd.²⁾ Aber auch bei der gewöhnlichen Produktion erscheint ihm die Arbeit nicht als eine besondere Form einer Offenbarung der menschlichen Persönlichkeit, sondern als einfache Verwendung

1) Wohlwollender verhielt sie sich der landwirtschaftlichen Arbeit gegenüber, aber auch hier wurde der Leitung, nicht aber den ausführenden Funktionen der Vorzug eingeräumt. Das Handwerk wurde als die nur eines Sklaven würdige Arbeit angesehen, und freie Bürger, die ein Handwerk trieben, näherten sich in ihrer sozialen Stellung in den Augen des Philosophen den Sklaven. Dem widersprechen nicht die Stellen aus der Memorabilia, auf Grund deren einige Autoren schließen wollten, Sokrates, bzw. Xenophon hätten die einfache wirtschaftliche Tätigkeit hoch eingeschätzt. So empfiehlt Sokrates in der Darstellung Xenophons einem gewissen Aristarch, seine vielen weiblichen Verwandten, als sie während eines Krieges in seinem Hause eine Zufluchtsstelle suchten, zur wirtschaftlichen Tätigkeit heranzuziehen, dem verarmten Eutherus aber, sich als Ökonom bei einem Reichen anstellen zu lassen. Hier ist aber eben die Rede nicht von handwerksmäßiger oder überhaupt wirtschaftlicher Arbeit im eigentlichen Sinne des Wortes, sondern im ersten Falle von den gewöhnlichen Handarbeiten der Frauen, im zweiten von der Verwaltung eines großen Wirtschaftsbetriebes. Xenophon, Ἀπομνημονεύματα IV, 2, 22 u. VI, 1—14 (ed. Sauppe, vol. III).

Übrigens sei nicht unerwähnt, daß die Bemerkungen Xenophons über die Pflichten und Rolle des Betriebsleiters (die Bedeutung des „Auges des Herrn“ δεσπότης ὀφθαλμός) von einer feinen Beobachtungsgabe und wirtschaftlichem Sinn zeugen. Οἰκονομικός, XII, 5—7, 18—19 (ed. Sauppe, vol. V).

2) Politik, deutsch von Fr. Susemihl. Leipzig 1879. Teil II, S. 113.

eines selbsttätigen Werkzeuges.¹⁾ Daher wandten sich auch die antiken Schriftsteller bei der Erforschung des Wertes wirtschaftlicher Güter, welche das Vermögen oder Einkommen der gegebenen Person ausmachen, nicht ihrer Abstammungsquelle zu, sondern ihrem Ziele, der Bedürfnisbefriedigung zu dienen. „Ein Gut ist das, was nützlich ist“, läßt Xenophon Sokrates sagen.²⁾ Ein Gut befriedigt aber nicht immer unmittelbar das Bedürfnis des Menschen. Die Bedürfnisse sind sehr mannigfaltig, und zu deren Befriedigung reichen seine Kräfte nicht aus; die Menschen bedürfen der gegenseitigen Hilfe, mit anderen Worten des gegenseitigen Güteraustausches. Die Auffassung der Arbeitsteilung als Grundlage des Verhältnisses zwischen den einzelnen Wirtschaften führte denn auch Aristoteles zur Abgrenzung des subjektiven Wertes vom objektiven — vom Tauschwert. „Die Benutzung eines jeden Besitztums ist eine doppelte, und beide Male wird das Besitztum als solches, aber nicht als solches in der gleichen Weise benutzt, sondern die eine Art von Benutzung ist die dem Gegenstande eigentümliche, die andere nicht, z. B. den Schuh kann man benutzen zum Anziehen, aber auch als Tauschmittel. Denn beides sind wirklich Benutzungsweisen des Schuhs, insofern auch der, welcher einem anderen, der eines Schuhs bedarf, einen solchen für Geld oder Lebensmittel zum Tausche gibt, damit den Schuh als Schuh benutzt. Und ebenso verhält es sich mit allen anderen Besitzstücken.“³⁾

Damit Güter gegeneinander ausgetauscht werden können, müssen sie etwas Gemeinsames, eine vergleichbare Eigenschaft besitzen, die ihren Tauschwert bestimmt. Als solche sieht Aristoteles wiederum die Nützlichkeit, das Bedürfnis nach dem gegebenen Gute an. „Alles, was dem Tausche unterliegt, muß in gewisser Weise vergleichbar sein; diesem Zwecke dient auch die Münze, die im gewissen Sinne zum Vermittler geworden ist. Sie mißt und vergleicht, inwiefern ein Gegenstand den anderen seinem Werte nach über-

1) . . . „die Werkzeuge aber teils leblose, teils lebendige sind, wie z. B. für den Steuermann das Steuerruder ein lebloses, der Untersteuermann aber ein lebendiges ist — denn jeder Gehilfe ist für die Künste zur Klasse der Werkzeuge zu rechnen —, so ist auch für den Hausverwalter jedes Besitzstück ein Werkzeug zum Leben und der gesamte Besitz eine Masse solcher Werkzeuge und der Sklave ein lebendiges Besitzstück. Und man darf wohl sagen, ein Werkzeug vor anderen Werkzeugen ist alles, was Gehilfe und Diener heißt. Denn freilich, wenn jedes der Werkzeuge aufs Geheiß oder sogar demselben zuvorkommend seine Aufgabe zu erfüllen vermöchte, wie es von den Bildsäulen des Dädalos und den Dreifüßen des Hephästos heißt, von welchen letzteren der Dichter sagt:

Daß sie aus eigenem Trieb in die
Schar eingingen der Götter,

wenn so die Weberschiffe selber webten und die Citherschlängel selber die Cithern schlügen, dann freilich bedürfte es für die Meister nicht der Gehilfen und für die Herren nicht der Sklaven“. Ebd. S. 91—93.

2) Ἀπομνημονεύματα, IV, 6, 8—9, Οἰκονομικός I, 10—12.

3) a. a. O. 119.

trifft, z. B. wieviel Paar Stiefel ihrem Werte nach einem Hause oder der Nahrung (eines Menschen) gleich sind, un dzeigt, in welchem Verhältnis die Arbeit des Architekten zur Arbeit des Schuhmachers steht, und wieviel Paar Stiefel für ein Haus oder die Nahrung hergegeben werden müssen. Wird dagegen das Verhältnis nicht eingehalten, so ist der Tausch unmöglich; möglich ist er nur in dem Falle, wenn zwischen den Gegenständen eine Gleichung gewisser Art besteht. Und so müssen alle Gegenstände, wie gesagt, durch irgendeine Einheit gemessen werden. Und als diese erscheint in Wirklichkeit das Bedürfnis, das stets zur Vereinigung drängt, denn hätte der Mensch keine Bedürfnisse oder hätte er nur ein Bedürfnis, so würde es einen Tausch oder einen gegenseitigen Tausch nicht geben. Die Münze erwies sich gewissermaßen als Vertreter des Bedürfnisses auf Grund einer allgemeinen Vereinbarung.“¹⁾

Es setzt also nach Aristoteles der normale Tausch wirtschaftlicher Güter die Äquivalenz derselben voraus, den Wert bestimmt aber das Bedürfnis, als dessen Ausdruck, somit auch als dessen Maß, das Geld erscheint. Auf diesem von Aristoteles erreichten Punkte blieb das ökonomische Denken der antiken (hellenistisch-römischen) Welt stehen. Einen weiteren Schritt in der Entwicklung der Wertlehre findet man erst in der Epoche des Christentums.

Das Christentum brachte eine radikale Umwälzung in der allgemeinen Auffassung der wirtschaftlichen Tätigkeit mit sich. Im Gegensatz zur aristokratisch-heidnischen Weltanschauung erklärte das Christentum die einfachste wirtschaftliche Arbeit als notwendige und heilige Sache. „Denn ihr wisset — sagt der Apostel Paulus im zweiten Briefe an die Thessalonicher —, wie ihr uns sollt nachfolgen. Denn wir sind nicht unordentlich unter euch gewesen, haben auch nicht umsonst das Brot genommen von jemand, sondern mit Arbeit und Mühe Tag und Nacht haben wir gewirket, daß wir nicht jemand unter euch beschwerlich wären. Nicht darum, daß wir des nicht Macht haben, sondern daß wir uns selbst zum Vorbilde euch gäben, uns nachzufolgen. Und da wir bei euch waren, geboten wir euch solches, daß so jemand will nicht arbeiten, der soll auch nicht essen.“²⁾ Die Idee der Arbeit als Grundlage des sozialen Lebens faßt besonders seit dem 12. Jahrhundert, zur Zeit der Bildung der mittelalterlichen Stadtkultur feste Wurzel. Die mittelalterliche Stadt hat der christlichen Weltanschauung als einer freien und friedlichen Arbeitsgemeinschaft von Menschen gleichen bescheidenen Einkommens am meisten entsprochen.³⁾ Daher erblickten die ersten kirchlichen

1) Eth. Nicom. I. V. c. 5.

2) Thess. 3, 7, 8, 9, 10. Die Kirchenväter schätzten die wirtschaftliche Arbeit besonders hoch als Mittel der asketischen Übung. s. Ig. Seipel, Die wirtschaftlichen Lehren der Kirchenväter. Wien 1907. S. 121 und ff.

3) Vgl. R. Troeltsch, Die Soziallehren der christlichen Kirchen und Gruppen. Tübingen 1912. S. 250—257 und 342—345.

Kommentatoren des Aristoteles, denen es in erster Linie auf die Auffindung des Prinzips des „gerechten Wertes“ (*justum pretium*) ankam, dasselbe nicht in der Nützlichkeits-, wie man das der Aristotelischen Lehre gemäß erwarten müßte, sondern in der Arbeit. Albertus Magnus und der heilige Thomas von Aquin kommentierten das fünfte Kapitel des fünften Buches der Nicomachischen Ethik in dem Sinne, daß man unter einem normalen Tausche, d. h. einem Tausch von äquivalenten Gütern einen solchen versteht, bei dem gleiche Quantitäten Arbeit und Kosten (*labores et expensae*) vorliegen.¹⁾

Seit dieser Zeit erfolgt die weitere Entwicklung der Wertlehre bis auf unsere Tage in zwei Richtungen, von denen die eine das Nützlichkeits-, die andere das Arbeitsprinzip mehr oder weniger ausschließlich in den Vordergrund stellt. Bald fließen die beiden Strömungen getrennt, bald schließen sie sich zu einem die extremen Richtungen vereinigendem Strome. Die Nützlichkeitslehre taucht als selbständige Richtung unter den späteren Kommentatoren des Aristoteles im XIV. Jahrhundert auf, als sich die ersten Vorboten der sich ankündenden Renaissance zeigen. Buridan, ein Zeitgenosse, vielleicht auch ein Anhänger des Verfassers des berühmten Traktates über das Geld Nic. Oresmius²⁾, betrat gleich diesem den von Aristoteles eingeschlagenen Weg und stellte sich in der Werttheorie entschieden auf den Standpunkt der Nützlichkeitslehre, indem er die Sätze des Aristoteles weiter entwickelte und vertiefte, er suchte aber nicht, wie seine Vorgänger es taten, diese mit der christlichen Weltanschauung auszusöhnen. Das Bedürfnis nach einem Gute, aufgefaßt im Sinne seiner Bedeutung für den materiellen Wohlstand des Menschen, erscheint als Ausgangs- und Endpunkt der Buridanischen Lehre. Der Wert eines Gegenstandes, sagt er, darf nicht

1) Die Lehre des hl. Thomas von Aquin als Arbeitswerttheorie nachzuweisen, sucht W. Hogoff in seinem Aufsatz: Die Wertlehre des hl. Thomas von Aquin in der „Monatsschrift für Christliche Sozialform“, 1892, S. 431—48, vgl. auch sein Buch: Die Bedeutung der Marxschen Kapitalkritik, Paderborn 1908. S. 152 u. f. Im selben Sinne spricht sich auch Rud. Kaulla: Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien. Tübingen 1906. S. 52—53, aus und ihm folgt B. Rost, Die Wert- und Preistheorie mit Berücksichtigung ihrer dogmengeschichtlichen Entwicklung. Leipzig 1908. Anm. auf S. 26—27. Im Gegensatz zu diesen Autoren streitet es Brants ab, als verrieten die Bemerkungen des hl. Thomas von Aquin eine bestimmte Auffassung des Wertproblems. s. V. Brants: Les théories économiques du XIII et XIV siècle. Louvain 1895. S. 68—69.

2) Kaulla hält Oresmius für einen Schüler von Buridan, während Bridrey, der Verfasser einer speziellen Monographie über Oresmius im Gegenteil Buridan für einen Schüler von Oresmius (besonders in Fragen des Münzwesens) hält. Vgl. Kaulla, Der Lehrer des Oresmius, in der Zeitschrift für die ges. Staatswissensch. Bd. IX. 1904 und Bridrey, Nikole Oresme. Paris 1906. S. 310, 313. Jedenfalls ist es sehr charakteristisch, daß Buridan ebenso wie Oresmius bereits als Vorboten der Renaissance erscheinen und sich somit von den frühen Aristoteleskommentatoren sehr weit entfernt haben.

durch seine inneren Eigenschaften, durch den Grad seiner Vollkommenheit gemessen werden, weil in einem solchen Falle ein jeder organisierter Gegenstand (lebendes Wesen) teurer wäre als ein lebloser; man muß vielmehr die Bedürfnisse des Menschen im Auge haben und die Güter in ihrer Beziehung zu diesen werten. Da aber diese Güter nicht einem einzelnen Menschen dienen, sondern gegeneinander ausgetauscht werden, um aus der Wirtschaft des einen in die des anderen zu gelangen, so erscheint die Grundlage ihres Wertes nicht das individuelle Bedürfnis des einzelnen, sondern das einer Gemeinschaft, unter deren einzelnen Gliedern der Tausch stattfindet.¹⁾ Nicht die individuelle Wertschätzung, sondern die einer Gemeinschaft betrachtet somit Buridan als Grundlage des Tauschwertes. Die Größe des Bedürfnisses, das den Wert der Güter bestimmt, stellte er aber in Abhängigkeit von ihrer Seltenheit.²⁾ Durch die Hervorhebung des Seltenheitsmomentes nähert sich der spätere Kommentator des Aristoteles sehr erheblich den modernen Vertretern der Nützlichkeitstheorie (der Schule der Grenznutzentheorie). Die Bedeutung der Seltenheit wurde im 15. Jahrhundert vom hl. Antoninus von Florenz sehr klar formuliert. Der hl. Antoninus stellt das Problem: warum das Wasser, die Luft usw. überall einen geringeren Tauschwert hätten als Gold, obwohl diese Güter für den Menschen nützlicher seien, und löst es in dem Sinne, daß die Schätzung der Nützlichkeit in unmittelbarer Abhängigkeit von der Menge der vorhandenen Güter steht. Der Wert der wirtschaftlichen Güter wird somit nach der Meinung des hl. Antoninus durch ihre Nützlichkeit und Seltenheit bestimmt. Dabei wird die Nützlichkeit, wie im subjektiven Sinne — *placibilitas* — (wenn z. B. dem einen ein Pferd besser gefällt und er es dringender zu besitzen wünscht als ein anderer, der den Besitz einer Schmucksache vorzieht usw.), so auch im objektiven Sinne — *virtuositas* — als größere Tauglichkeit eines Dinges für die Befriedigung eines gegebenen Bedürfnisses aufgefaßt (z. B. Bevorzugung des Weizenbrotes). Die Seltenheit wird aber ihrerseits bestimmt entweder durch den geringen Vorrat des gegebenen Gutes in der Natur (Gold, Diamanten) oder durch die Notwendigkeit eines Arbeitsaufwandes zu seiner Gewinnung.³⁾

Die Nützlichkeitstheorie gerät auch in späterer Zeit nicht völlig in Vergessenheit. Wir begegnen ihr bei vielen Volkswirten zur Zeit der Renaissance, des Humanismus, der Reformation und Aufklärung. Je mehr wir uns der Neuzeit nähern, um so mehr wird sie aber von der Arbeitstheorie ersetzt und verdrängt. Aber gerade zu einer Zeit, da sie auf lange völlig zurücktritt,

1) „*Indigentia istius vel illius hominis non mensurat valorem, sed indigentia communitalis eorumque inter se commutare possunt.*“

2) Vgl. Brants, a. a. O. S. 69—71. Kaulla, a. a. O. S. 57—59.

3) C. Ilgner, Die volkswirtschaftlichen Anschauungen Antoninus von Florenz. Paderborn 1904. S. 53—59.

leuchtet sie noch einmal in hellem Lichte in dem bekannten Werke Galianis über die Münze (um die Mitte des XVIII. Jahrhunderts) auf. Galiani, der unter anderem auch den Traktat von Oresmius benutzt, blieb dem Geiste der späteren Aristoteleskommentatoren treu. Seine Lehre bedeutet jedoch zugleich einen erheblichen Fortschritt. Er begnügt sich nicht mit der bereits feststehenden Erklärung des Wertes wirtschaftlicher Güter durch deren Nützlichkeit und Seltenheit, sondern versucht, eine Abhängigkeit zwischen diesen beiden Momenten festzustellen. „Die Bedürfnisse eines normalen Menschen — sagt Galiani — lassen sich ihrer Dringlichkeit nach in eine aufsteigende Reihe einordnen. Man beobachtet dabei innerhalb der Grenzen einer jeden Bedürfnisbefriedigung in Abhängigkeit von der Anzahl der gegebenen Genußmittel verschiedene Sättigungsgrade.“ Mit anderen Worten, Galiani hat nicht nur verschiedene Bedürfnisse voneinander geschieden, sondern auch die verschiedenen Intensitäten innerhalb desselben Bedürfnisses.¹⁾

Es blieb nur noch übrig, diese Sätze bestimmter zu formulieren, um eine geschlossene Theorie zu erhalten. Diese Aufgabe wurde augenscheinlich unabhängig von Galiani und überhaupt von allen früheren Versuchen zuerst von Gossen (*Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für das menschliche Handeln*, 1854) und dann fast gleichzeitig und unabhängig voneinander und von Gossen von Jevons (*The theory of political economy*, 1871), Menger (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871) und Walras (*Éléments d'économie politique pure*, 1874) gelöst.

Die neue Richtung fand anfangs wenig Beachtung und hatte wenig Erfolg. Sehr bald aber, in den achtziger und in den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts findet sie große Verbreitung und wird von einer Reihe hervorragender Forscher weiter entwickelt. Unter diesen ragen besonders hervor: v. Bohm-Bawerk und Wieser in Österreich, Edgeworth und Marshall in England, Clark, Patten, Taussig und Irving Fisher in Amerika, Pantaleoni und Pareto in Italien, Auspitz, Lieben und v. Bortkiewicz in Deutschland, Cassel und Knut Wicksell in Schweden und Dmitriew in Rußland. Zwei Hauptströmungen, die bereits in den siebziger Jahren bei den ersten Begründern der Theorie sich angedeutet finden, haben sich auch im weiteren Verlauf gesondert entwickelt. Die einseitige, subjektiv-psychologische Richtung, im schärfsten Gegensatz zu der älteren Arbeitswerttheorie stehend, hauptsächlich in Österreich vertreten und daher als österreichische Schule bezeichnet, und die mehr versöhnliche Richtung, bestrebt, eine organische Verbindung der neuen theoretischen Konstruktionen mit der alten Lehre herzustellen. Hierher gehören besonders diejenigen Nationalökonomien, die sich der mathematischen Analyse bedienen, wie

1) Galiani, *Della moneta*, Napoli 1750 (neu hrg. von Custodi, *Scrittori Classici, Parti Moderna*, tomo III u. IV.)

Walras, Marshall und Pareto. Zur Vermeidung von Mißverständnissen sollten diese beiden Richtungen stets gesondert betrachtet werden.¹⁾ Zur Charakteristik der ersten Richtung erscheint uns am zweckmäßigsten, die Lehre Carl Mengers darzustellen, die sich durch alle Vorzüge der Denk- und Schreibweise ihres Schöpfers auszeichnet — durch Klarheit, Konsequenz und Kürze. Außerdem gilt Menger mit Recht als Haupt der „österreichischen Schule“.²⁾

Menger geht bei der Darstellung seiner Werttheorie von folgendem Beispiele aus. Nehmen wir an, sagt er, der Bewohner eines Urwaldes verfüge über einige 100000 Baumstämme, während er nur etwa 20 Baumstämme jährlich zur vollen Deckung seines Holzbedarfes benötige. Es sei klar, daß er diese Masse von Bäumen und jedes einzelne Exemplar nur insofern schätze, als von der Verfügung über dieselbe die Befriedigung seiner Bedürfnisse abhängt. Da aber im gegebenen Falle sein Holzbedarf mit Überschuß gedeckt sei, würde das einzelne Exemplar aus der vorhandenen Anzahl von Bäumen in seinen Augen keinen Wert haben. Würden durch einen Waldbrand etwa 1000 dieser Baumstämme zugrunde gehen, so würde er sich in der Befriedigung seiner Bedürfnisse keineswegs geschädigt erachten, so lange er eben mit dem Reste derselben seine Bedürfnisse so vollständig wie früher zu befriedigen in der Lage wäre. Ganz anders wäre es, wenn sich im Urwalde auch zehn wilde Obstbäume befänden, die alle für den Nahrungsbedarf des Wilden unentbehrlich wären. Dann „könnte allerdings kein einzelner dieser letzteren Bäume zugrunde gehen, ohne daß er infolge dieses Umstandes Hunger leiden oder sein Bedürfnis nach Baumfrüchten doch nur minder vollständig als bis dahin befriedigen könnte, und jeder einzelne dieser Obstbäume hätte deshalb für ihn Wert“. Gehen wir weiter. Das angeführte Beispiel kann man noch nicht auf die komplizierten Erscheinungen des modernen Wirtschaftslebens übertragen, weil hier jedes Ding nicht eine, sondern mehrere Bedürfnisse befriedigt, andererseits aber weist ein jedes Bedürfnis, zu dessen Befriedigung ein bestimmtes Gut dient, verschiedene Intensitätsgrade auf. Denken wir uns nun „ein isoliertwirtschaftendes Subjekt, das eine felsige Meeresinsel bewohnt, auf welcher sich eine einzige Quelle befindet, auf die es in der Befriedigung seines Bedürfnisses nach Süßwasser ausschließlich angewiesen ist.

1) Das tut auch der Historiker der volkswirtschaftlichen Theorien Ch. Gide. Er teilt die Vertreter der subjektiven Wertlehre, die er nicht ganz korrekt als „les hédonistes“ bezeichnet, da bei weitem nicht alle Anhänger dieser Richtung als Hedonisten betrachtet werden können, in zwei Schulen ein: *L'école psychologique et l'école mathématique*. Vgl. Ch. Gide et Ch. Rist, *L'histoire des doctrines économiques*, 3ième éd. Paris 1920. S. 612—644. Deutsche Ausgabe von R. W. Horn, hrg. von Franz Oppenheimer, unter dem Titel: *Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen*. Jena 1913. S. 587—619.

2) C. Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Erster allgemeiner Teil. Wien 1871. S. 82 u. ff.

Setzen wir nun den Fall, dieser isolierte Mensch hätte, um sein Leben zu erhalten, täglich ein Maß Wasser für sich und 19 Maß für diejenigen Tiere nötig, deren Milch und Fleisch ihm den notwendigsten Lebensunterhalt gewähren. Setzen wir weiter den Fall, er hätte überdies 40 Maß Wasser nötig, teils um die zur Erhaltung nicht nur seines Lebens, sondern auch seiner Gesundheit nötige Quantität hiervon zu sich nehmen zu können, teils zum Zwecke der Reinigung seines Körpers, seiner Kleider und Gerätschaften . . . , schließlich bedarf derselbe noch weiterer 40 Maß Wasser täglich zur Befriedigung weniger dringender Bedürfnisse, teils für seinen Blumengarten, teils für einige Tiere, die er lediglich um des Genusses willen hält. Eine weitere Quantität, das ist mehr als 100 Maß Wasser, wüßte er aber nicht zu verwenden“.

„Solange die Quelle so reich an Wasser ist, daß er nicht nur alle seine Bedürfnisse nach Wasser befriedigen, sondern täglich einige tausend Eimer ins Meer fließen lassen kann,“ wird er einem Eimer Wasser keinen Wert zuschreiben. „Würde nun aber durch ein Naturereignis bewirkt, daß die Quelle so weit versiegen würde, daß unser Inselbewohner nur über 90 Maß täglich zu verfügen vermöchte, während ihm, wie wir sahen, 100 Maß zur vollständigen Befriedigung seiner Bedürfnisse erforderlich sind, so wäre klar, daß . . . jede konkrete Quantität hiervon für ihn jene Bedeutung erlangen würde, welche wir Wert nennen.“ Welche Bedürfnisbefriedigung hängt nun von der Verfügung über die gegebene Wassermenge ab, d. h. welches Bedürfnis unseres isolierten Subjektes würde unbefriedigt bleiben, wenn der Wasservorrat z. B. von 90 auf 80 Maß sinken würde? Unzweifelhaft das am wenigsten dringende, das ist in unserem Beispiele das Bedürfnis nach Erhaltung der nur seinem Genusse dienenden Tiere. Das am wenigsten dringende Bedürfnis, welches durch den gegebenen Wasservorrat noch befriedigt werden kann, wird den Wert der dem Inselbewohner zur Verfügung stehenden Wassermenge bestimmen, d. h. der Wert eines jeden Eimer Wassers wird vom Grade seines Grenznutzens abhängen. Wenn die Quelle nur noch 40 Maß Wasser täglich geben wird, so werden nicht nur die wenigsten wichtigen Bedürfnisse, sondern auch ein Teil derjenigen, von deren Befriedigung die Erhaltung seiner Gesundheit abhängt, unbefriedigt bleiben. Dann wird auch in entsprechender Weise ein jedes Maß in seinem Werte steigen. Diese Verhältnisse, die wir an einem isolierten Individuum beobachten konnten, gelten nach Menger in gleicher Weise auch für die komplizierten Verhältnisse der modernen Gesellschaft. Nehmen wir an, sagt Menger, wir hätten zehn Dinge, die zehn verschiedene Bedürfnisse befriedigen. Bringen wir diese Bedürfnisse entsprechend ihrer Bedeutung in eine absteigende Reihe und setzen wir innerhalb eines jeden von ihnen die aufeinanderfolgenden Stufen fest, so erhalten wir folgende zehn Skalen (die römischen Zahlen bezeichnen die Bedürfnisse, die arabischen die Intensitätsgrade):

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
8	7	6	5	4	3	2	1	0		
7	6	5	4	3	2	1	0			
6	5	4	3	2	1	0				
5	4	3	2	1	0					
4	3	2	1	0						
3	2	1	0							
2	1	0								
1	0									
0										

Nehmen wir an, Skala I drücke das Bedürfnis nach Nahrung, II das Bedürfnis nach Kleidung, III das Bedürfnis nach Wohnung, IV das Bedürfnis nach Erhaltung der Reinlichkeit, V das Bedürfnis nach dem Tabakgenusse aus usw. Die Bedeutung, welche die Befriedigung der einzelnen konkreten Bedürfnisse für die Menschen hat, ist verschieden. Setzen wir den höchsten Grad des ersten Bedürfnisses gleich 10, so würde das zweite in 9, das dritte in 8 usw. seinen ziffernmäßigen Ausdruck finden. Betrachten wir die erste Skala charakterisierende Zahlenreihe, so finden wir, daß mit 10 die Bedeutung jener Bedürfnisbefriedigungen bezeichnet ist, von welcher unser Leben abhängt. Unsere Nahrung braucht aber nicht auf dieses Minimum beschränkt zu bleiben. Die Nahrung kann mannigfaltiger gestaltet werden, indem nicht nur die zur Erhaltung des Lebens und zur Aufrechterhaltung der Gesundheit nötigen Nahrungsmittel genossen, sondern auch solche Elemente hinzugezogen werden, denen eine Bedeutung, z. B. bloß im Sinne der Erfüllung strengerer hygienischer Forderungen zukommt. Die Bedeutung dieser Art von Bedürfnissen wird in unserer Skala die Zahl 9 aufweisen. Ferner können auch verschiedene Nahrungsmittel lediglich um des Genusses willen verzehrt werden (Wein, Früchte usw.), deren Bedeutung durch die entsprechend kleineren Zahlen (von 8—1) ausgedrückt werden könnte. Auf diese Weise werden die verschiedenen Intensitätsgrade eines Bedürfnisses durch eine abnehmende Zahlenreihe bis auf 0 ausgedrückt, welches anzeigt, daß alle Bedürfnisse der gegebenen Art bereits befriedigt sind. Eine ähnliche Zahlenreihe läßt sich auch für die übrigen Bedürfnisse aufstellen, mit dem einzigen Unterschiede, daß jede folgende Reihe entsprechend der geringeren Bedeutung des nächsten Bedürfnisses, mit einer geringeren Ziffer beginnt.

Was besagt nun nach Menger diese Tabelle? Wenn wir zwei verschiedene Bedürfniskategorien miteinander vergleichen, z. B. das Nahrungsbedürfnis mit dem Bedürfnis nach Tabakgenuß (in unserer Tabelle I und V), so werden wir finden, daß die Befriedigung des Nahrungsbedürfnisses bis zu einem gewissen Grade eine entschieden höhere Bedeutung für das Individuum hat, als die Befriedigung des Bedürfnisses nach dem Tabakgenuß. Über diese Grenze hinaus, welche wir durch die Zahl 6 ziffernmäßig bezeichnen wollen,

gewinnt das Bedürfnis nach Tabak die Oberhand über dem nach Nahrung. So soll das angeführte Schema nach Menger uns diejenige Mannigfaltigkeit der Werte erklären, welche beim Warenverkehr tatsächlich beobachtet wird. Die Beurteilung der Tauglichkeit der einzelnen Güter zur Befriedigung von verschiedenen Bedürfnissen und verschiedenen Intensitätsgraden bestimmt denn auch die Entschlüsse des Käufers und Verkäufers beim Warenaustausch. Als Maß der Schätzung dient dabei derjenige letzte Intensitätsgrad des Bedürfnisses, der durch den gegebenen Vorrat noch befriedigt werden kann. Zur Bezeichnung dieses letzten Nützlichkeitsgrades eines Gutes ist in neuerer Zeit der Ausdruck Grenznutzen ganz allgemein angenommen worden.¹⁾

Für die Wertbestimmung ist also nicht das allgemeine Bedürfnis nach einem bestimmten Gut von Bedeutung, sondern das Bedürfnis nach einer konkreten Menge desselben, die Abhängigkeit unserer Bedürfnisbefriedigung von einem beschränkten gegebenen Gütervorrat. Nach der Definition von Menger ist der Wert die Bedeutung, „welche konkrete Güter oder Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, daß wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewußt sind“.²⁾

Die von Menger aufgestellte und mit gewissen Variationen auch von anderen Theoretikern wiederholt angeführte Skala der Bedürfnisse darf nicht in dem Sinne verstanden werden, daß sie die Bedeutung der verschiedenen Bedürfnisse wiedergibt. Die Zahlen sind willkürlich festgesetzt und ihre relative Höhe zeigt keine quantitative Beziehung zwischen den Bedürfnissen an. Die Vertreter der österreichischen Schule sprechen es selbst sehr bestimmt aus, daß die Bedürfnisse bei verschiedenen Menschen unvergleichbar seien und auch bei dem einzelnen Menschen nur von einer angenäherten Relation zwischen den Bedürfnissen die Rede sein könne. Das Problem der Vergleichbarkeit der Bedürfnisse, wie überhaupt das der Meßbarkeit von Gefühlsgrößen, ist noch wenig geklärt und sehr strittig. Jedenfalls steht die herrschende Richtung in der Volkswirtschaftslehre einer Verbindung der Lehre von den Bedürfnissen mit dem psychophysischen Gesetz von Weber — Fechner ablehnend gegenüber. Der Unterschied zwischen den Bedürfnissen wird nur durch ihre Verteilung in einer bestimmten Reihe (durch Skalierung, nicht aber durch Messung charakterisiert). Auf einen zahlenmäßigen Ausdruck für den Abstand zwischen den einzelnen Gliedern der

1) Dieser Terminus ist zuerst von Wieser benutzt worden. Jevons, einer der Schöpfer dieser Theorie, hat die Bezeichnung „final degree of utility“ vorgeschlagen.

2) Der „Wert setzt nämlich Knappheit, Wertlosigkeit Überfluß voraus“... „aller Wert, den es überhaupt gibt, ist konkreter Wert“. Boehm-Bawerk, Grundzüge der Theorien des wirtschaftlichen Güterwertes, Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, N. F., Bd. 13. 1886. S. 15—17.

Reihe wird verzichtet, weil man hierin nur eine angenäherte gefühlsmäßige Bestimmung erblickt.¹⁾

In diesem Sinne muß man auch das „zweite Gesetz von Gossen“ (so bezeichnet von Lexis im Unterschied von dem „ersten Gesetz“ der Bedürfnissättigung), das Gesetz von der Maximalbefriedigung verstehen. Nach diesem Gesetz sucht der Mensch zur Erreichung der Maximalbefriedigung die Befriedigung seiner verschiedenen Bedürfnisse in der Weise zu gestalten, daß die Befriedigung jedes einzelnen Bedürfnisses gleich groß wird. Da aber die Befriedigung der Bedürfnisse von dem Einkommen abhängt, dieses aber in einer bestimmten Geldsumme ausgedrückt wird, so folgt daraus, daß der Mensch „ein Größtes von Lebensgenuß“ verlangt, „wenn er sein ganzes erarbeitetes Geld derart auf die verschiedenen Genüsse verteilt, daß bei jedem einzelnen Genuß das letzte darauf verwendete Geldatom den gleich großen Genuß gewährt“.²⁾

Auf dem Markte sind aber, wie wir wissen, nicht nur Konsumgüter, sondern auch Produktivgüter vertreten. Wie erklärt nun Menger (und überhaupt die österreichische Schule) den Wert dieser Güter? Wie wird ihr Grenznutzen bestimmt, da sie nicht als solche der Bedürfnisbefriedigung dienen, sondern nur eine der Bedingungen der Gütererzeugung darstellen. Der Wert der zur Produktion dienenden Güter wird nach Ansicht der österreichischen Grenzwerttheoretiker nicht unmittelbar durch ihre Nützlichkeit bestimmt, weil sie nur als Zwischenglied der Gütererzeugung unentbehrlich sind, sondern durch den Wert der mit ihrer Hilfe hergestellten Endprodukte. Da aber mit den gleichen Produktionsmitteln zahlreiche, qualitativ verschiedene Konsumgüter erzeugt werden, so wird ihr Wert nicht vom Werte eines beliebigen dieser Güter, sondern von dem am wenigst wichtigen, für die Bedarfsdeckung immerhin aber noch notwendigen Gute abhängen. Mit anderen Worten, der Wert von Produktionsmitteln, z. B. von Textilmaschinen, hängt nicht von ihren Herstellungskosten ab und überhaupt nicht von der zu ihrer Produktion

1) Zu dieser Auffassung neigt auch Boehm-Bawerk im X. Exkurs „Kapital und Kapitalzins“ (vgl. das von ihm angeführte Beispiel eines Offiziers, der die Entfernung zwischen den einzelnen feindlichen Kolonnen für die Einstellung der Geschütze annähernd bestimmt). Siehe auch Wieser, Grundriß der Spezialökonomik I, S. 215—216 und Schumpeter, ebd. S. 119—120. Über die Beziehungen zwischen der Meßbarkeit der Bedürfnisse und dem Weber-Fechnerschen Gesetz vgl. besonders den Aufsatz von Max Weber: Die Grenznutzenlehre und das psychophysische Grundgesetz, Archiv f. Sozialw. Bd. 27. 1908. Sehr scharf hat sich gegen jede quantitative Bestimmung der Bedürfnisse Marx ausgesprochen (siehe weiter unten) und in neuester Zeit Henry Bergson, der mit allem Nachdruck nachzuweisen sucht, daß ein quantitativer Vergleich der Intensität psychischer Erscheinungen auf einer Täuschung beruht.

2) Zit. nach L. v. Bortkiewicz, Der subjektive Geldwert, Schmollers Jahrbuch, Bd. LIV. S. 156.

verwendeten Arbeit, sondern vom Werte der mit ihrer Hilfe hergestellten, am geringsten geschätzten, zur Deckung des vorhandenen Bedarfes aber noch erforderlichen (d. h. Absatz findenden) Menge von Konsumgütern.

So wird nach der Grenznutzentheorie der subjektive Wert eines Gutes bestimmt. Hinsichtlich des Tauschwertes besteht eine völlige Übereinstimmung mit der allgemein herrschenden Lehre, wonach dieser als die „Fähigkeit eines Gutes, im Austausch andere Güter zu verschaffen,“ verstanden wird. „Objektiver Tauschwert ist Tauschkraft“, sagt Boehm-Bawerk.¹⁾ Bei ihrer Erklärung gehen aber die österreichischen Grenzwerttheoretiker von Lehrsätzen aus, die für den subjektiven Wert gelten. Sie suchen unter allen Umständen die Einheit des Erklärungsprinzips aufrecht zu erhalten. So spricht Boehm-Bawerk am Schluß des erwähnten Aufsatzes die Überzeugung aus, daß er den Leser von zwei Dingen überzeugt zu haben hoffe: „erstens davon, daß — soweit überhaupt rein wirtschaftliche Motive in Betracht kommen — eine dualistische Erklärung der Wert- und Preiserscheinungen aus zwei gesonderten Prinzipien von „Nutzen“ und „Kosten“ weder notwendig, noch befriedigend ist, daß vielmehr die Erklärung aus einem einzigen Prinzip nicht bloß an äußerer, sondern auch an innerer Folgerichtigkeit und widerspruchslosem Zusammenstimmen mit den Tatsachen überlegen ist, und zweitens davon, daß jenes eine Prinzip, aus dem wir alles zu erklären suchten, das ungewungenste und natürlichste ist, von dem man überhaupt ausgehen kann, daß es mithin aus dem Wesen der Sache selbst geschöpft ist.“²⁾

Durch diese Abneigung, den doppelseitigen Charakter des Wertproblems anzuerkennen, durch das Bestreben alle Erscheinungen auf eine Ursache zurückzuführen, unterscheidet sich die österreichische Schule unvorteilhaft von der zweiten Richtung der Grenzwerttheoretiker, die die wirtschaftlichen Erscheinungen in ihrer Realität näher erfassen und sich einer richtigeren Methode bedienen. Aber auch bei ihnen zeigt sich die starke Seite der Grenznutzentheorie, auch sie heben die Bedeutung der Begrenztheit des Gütervorrates auf das entschiedenste hervor. Die Abhängigkeit des Menschen von der äußeren Welt, die Disharmonie mit der ihn umgebenden Natur, die schon die griechischen Philosophen lebhaft empfanden und zu erklären versuchten, hat in der Lehre der Grenzwerttheoretiker scharfen und fein durchdachten Ausdruck gefunden. Ihre Werttheorie ist eine subjektive; es wäre aber verfehlt, sie als eine ausschließlich subjektive aufzufassen. Die Grundlagen der subjektiven Schätzungen bildet auch bei der Grenznutzentheorie ein objektives Moment, die Begrenztheit des Gütervorrates wirtschaftlicher Güter. Daher gebrauchen einige Nationalökonomien dieser Richtung statt des subjektiv klingenden Terminus „Grenznutzen“ solche Bezeichnungen, die umgekehrt ihre objektive Grundlage unterstreichen, z. B. Walras — „rareté“.

1) a. a. O. S. 477—478.

2) a. a. O. S. 540—541.

Den Irrtum der österreichischen Schule darf man nicht darin erblicken, daß sie die objektiven Momente der Wertbildung völlig ignoriert, sondern darin, daß sie diesen keine genügende Bedeutung zuschreibt. Dadurch versperrt sie sich das tiefere Eindringen in das Problem. Wiewohl die einzelnen Theoretiker dieser Richtung auch die objektiven Bedingungen der Wirtschaft in ihr System einzuführen suchen, so bleibt doch die Schule ihrem Wesen nach auf einem schon für die Autoren der Antike charakteristischen und für jene Zeit, als die Wirtschaftsordnung auf dem Besitzergreifen fremder Güter (Kriegsbeute) und der primitiven Sklavenarbeit beruhte, durchaus verständlichen Standpunkt stehen. In den Ausführungen der österreichischen Schule schimmert gewöhnlich der Gedanke durch, daß die Begrenztheit des Vorrates an wirtschaftlichen Gütern sozusagen primär gegeben ist, von der man bei der Untersuchung des Wertes ohne nähere Analyse ihrer Ursachen ausgehen könne. Sie vergißt, daß die Menschen bei ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit die Güterarmut der sie umgebenden Natur durch Kraftaufwand zu überwinden streben, daß somit die Grenzen der Abhängigkeit des Menschen von der materiellen Welt dehnbarer werden und sich dauernd erweitern.

Besonders offenkundig treten die Mängel der österreichischen Schule bei der Erklärung des Wertes von Produktionsmitteln hervor. Nach ihrer Auffassung wird der Wert der Produktionsmittel nicht durch die Kosten derselben bestimmt, sondern durch den Grenznutzen der mit ihrer Hilfe hergestellten Güter. Selbstverständlich wird der Wert des Bodens, der die Erhaltung besonderer Weintraubensorten ermöglicht, durch den Wert des erhaltenen Produktes bestimmt. Aber hier trägt das Produktionsmittel, ebenso wie auch das Produkt einen Monopolcharakter. Bei der Erklärung des Wertes von Monopolgütern befolgt aber auch die Arbeitswerttheorie den gleichen Weg, indem sie diese in eine besondere Kategorie bringt. Für die österreichische Schule ist es dagegen charakteristisch, daß sie die Geltung dieses Satzes auch auf die Produktionsmittel der beliebig vermehrbaren Güter ausdehnt. Der Wert eines Produktionsmittels, z. B. einer Textilmaschine, eines Schmelzofens usw., wird danach durch den Grenznutzen der am wenigsten wichtigen von den mit Hilfe der letzteren hergestellten Güter bestimmt. Eine solche Erklärung würde aber nur dann zutreffen, wenn der Grenznutzen dieser Güter konstant wäre. Nach dieser Lehre hängt aber der Grenznutzen aller wirtschaftlichen Güter von zwei Bedingungen ab: 1. von ihrer Bedeutung für den Wohlstand der Menschen und 2. von ihrer Menge. Aber gerade die Menge der reproduzierbaren Güter steht im voraus nicht fest. Sie hängt davon ab, in welchem Umfange zur Herstellung derselben die wirtschaftliche Tätigkeit verwandt wird, d. h. von der Anzahl der Arbeiter, von den verwendeten Maschinen und der Arbeitszeit.

Demgegenüber vertritt Böhm-Bawerk bei der Analyse der Beziehungen zwischen Kosten und Wert eine diametral entgegengesetzte Auffassung.

Der Verkäufer einer Ware, argumentiert er, wird sie nie zu einem niedrigeren Preise verkaufen, als sie ihm wert ist, sie aber zu einem niedrigeren Preise zu verkaufen, als sie ihn gekostet hat, ist er oft gezwungen. Böhm-Bawerk stellt nicht in Abrede, daß der Verkäufer bei seiner Preisforderung im gewissen Sinne auf die Kosten „sehen“ wird, er weist aber diesem Umstande keine besondere Bedeutung zu. „Wenn jemand“, führt er weiter aus, „für eine Ware, die ihm 1000 Gulden gekostet hat und die für ihn, wenn er sie behält, nur 100 Gulden wert ist, von niemandem mehr als 800 Gulden bekommen kann, so wäre er offenbar ein eigensinniger sentimentaler Tor, wenn er hartnäckig am Kostensatz festhielte und die Ware lieber ganz unverkauft lasse als mit 800 Gulden dafür vorlieb nehmen wollte; er müßte seinen Eigensinn mit einem Verlust von 700 Gulden bezahlen.“¹⁾

Wie soll man aber das Verhalten des Verkäufers charakterisieren, der unter solchen Bedingungen seine Produktion fortsetzen würde? Wiederum sieht man, wie die stillschweigende Annahme der österreichischen Schule, die Gütermenge auf dem Markte stelle eine gegebene Größe dar, während sie doch in Wirklichkeit das Ergebnis des regulär erfolgenden Güterzuflusses aus der Produktionssphäre ist, den Weg zur richtigen Erkenntnis versperrt.

Ist es aber auch verständlich, daß die antiken Philosophen die Frage nach der Entstehung der Güter ignorierten und sie als gegeben, wenn auch als begrenzt gegeben ansahen, so dürfen die modernen Nationalökonomien doch keineswegs die jeweiligen Produktionsverhältnisse unberücksichtigt lassen.

In ihrer einseitigen und dogmatischen Einstellung hat aber die österreichische Schule diese wichtige Seite des Problems übersehen oder jedenfalls nicht genügend berücksichtigt. Dadurch war sie trotz glänzender Begabung ihrer Vertreter verhindert, die Analyse des Wertproblems wesentlich zu fördern. Das wichtigste in ihrer Lehre — die Charakteristik des subjektiven Wertes — war bereits früher in einer mehr oder weniger befriedigenden Weise formuliert. Hierin waren die österreichischen Grenzwerttheoretiker keine Neuerer. Sie haben nur bereits bekannte Ideen weiter entwickelt.²⁾

Wenn somit die subjektivistische Wertlehre keine befriedigende Erklärung des Wertproblems bietet, so müssen wir untersuchen, ob nicht in der Lehre der entgegengesetzten Richtung, in der objektivistischen Werttheorie, die vom Prinzip der Arbeit ausgeht, die Lösung zu suchen ist.

1) a. a. O. S. 531—532.

2) E. Leone dürfte aber mit seinem Urteil, die österreichische Schule (Menger, Böhm-Bawerk, Sachs) hätte eigentlich nur die Ergebnisse der „Lausanner Schule“ popularisiert, nicht Recht haben. Ist doch das Hauptwerk von Menger erschienen, bevor er die ersten Arbeiten von Walras kennengelernt hatte, und jedenfalls vor dem Hauptwerke von Walras. Vgl. Enrico Leone, Léon Walras und die hedonistisch-mathematische Schule von Lausanne, Archiv f. Sozialw. Bd. XXXII. 1911. S. 45.

Der Grundgedanke der Arbeitswerttheorie ist, wie wir bereits wissen, von den ersten christlichen Kommentatoren des Aristoteles klar ausgesprochen worden. Es war weniger die Autorität der Heiligen Schrift, als die Beobachtung des realen Wirtschaftslebens, die sie auf die Grundidee der Arbeitswerttheorie brachte. Offenbarte doch die mittelalterliche Stadt die Tauschbeziehungen zwischen den selbständigen Handwerkern mit besonderer Eindringlichkeit und Klarheit. Beim Handwerk kommt es in erster Linie auf den **Arbeitsaufwand** an, das Kapital spielt nur eine ganz untergeordnete Rolle. Es lag daher nahe, in der Arbeit das leitende Prinzip beim Tausch zu erblicken, alle übrigen Momente dagegen als irrelevant beiseite zu lassen. Diese Auffassung des Wertproblems hat sich lange behauptet und den Forschern sich auch dann noch aufgedrängt, als die wirtschaftlichen Verhältnisse sich bereits von Grund aus geändert hatten.

Die Arbeitswerttheorie hat in der englischen Nationalökonomie seit William Petty (1623—1687) festen Fuß gefaßt. Von ihm stammt der bekannte Spruch: „Die Arbeit ist der Vater, das tätige Prinzip, die Erde die Mutter des Reichtums.“¹⁾ Der Wert wirtschaftlicher Güter wird nach Petty durch die relative Arbeitsmenge bestimmt, welche auf ihre Produktion verwandt worden ist. Wenn z. B. einer sich mit der Gewinnung des Silbers, ein anderer mit der Produktion von Korn beschäftigt und beide dieselbe Arbeitszeit verwandt haben, so drücke das eine den Wert des anderen aus. Erfordere die Produktion eines Bushel Korn ebensoviel Arbeit wie die einer Unze Silber, so sei ein Bushel Korn der „natürliche Preis“ einer Unze Silbers.²⁾ Unter den Anhängern der Arbeitswerttheorie finden wir von den Denkern des 17. und 18. Jahrhunderts auch den bekannten Philosophen Locke (1632—1704), Franklin (1706—1790) und besonders Adam Smith.

Smith hat die Arbeitswerttheorie in die moderne Volkswirtschaftslehre eingeführt. Die klassische Schule hat in der Person ihrer bedeutendsten Theoretiker, Smith und Ricardo, die älteren Versuche, die Werttheorie auf dem Nützlichkeitsprinzip aufzubauen, völlig ignoriert und sie durch ihre Autorität geradezu in den Schatten gedrängt. Man hat sie ganz vergessen oder hielt es nicht für notwendig, an sie zu erinnern. Die Versuche Storchs, Says, Seniors und anderer Volkswirte der liberalen Schule, die auf die Bedeutung der Nützlichkeit bei der Preisbildung hingewiesen haben, wurden zur Zeit der Herrschaft der klassischen Schule nur als vereinzelte Ansichten betrachtet, aber auch diese Autoren selbst haben den historischen Faden nicht aufgegriffen und es nicht verstanden, ihre eigenen Sätze klar und konsequent

1) „Labour is the father and active principle of wealth as lands are the mother.“

2) Die Werke Pettys sind jetzt (zusammen mit den Betrachtungen über die Londoner Sterbelisten, die mit großer Wahrscheinlichkeit J. Graunt zugeschrieben werden) von Ch. H. Hull herausgegeben worden (The economic writings of Sir William Petty. 2 vol. Cambridge 1899).

zu begründen. Die Arbeitswerttheorie tritt daher entschieden in den Vordergrund und herrscht längere Zeit hindurch fast unbeschränkt.

Nur durch völlige Vernachlässigung der Dogmengeschichte des Wertproblems läßt sich die Leichtigkeit erklären, mit der Smith bei seiner Analyse des Wertes über das Moment der Nützlichkeit hinweggeht. Die Nützlichkeit eines Dinges oder sein Nutzwert (value in use), wie Smith sich ausdrückt, befindet sich seiner Auffassung nach in keinem Zusammenhange mit der Größe seines Wertes. Gegenstände, die den größten Nutzwert haben, besitzen oft gar keinen Tauschwert, so z. B. das Wasser, und umgekehrt können Güter, die den größten Tauschwert haben, gar keinen Nutzwert haben, z. B. der Diamant. Smith hat sich bei dieser Darlegung über die Bedeutung des ökonomischen Terminus „Nützlichkeit“ offenbar keine weiteren Gedanken gemacht, denn gewöhnlich versteht er unter wirtschaftlichen Gütern nicht nur im engeren Sinne des Wortes „nützliche“ Güter, sondern Güter schlechthin, mögen diese den Menschen (ihrer Ansicht oder Neigung nach) zur Befriedigung ihrer dringenden Bedürfnisse oder auch nur zu ihrer Annehmlichkeit dienen.

Smith baut sein ganzes theoretisches System auf die Arbeit und die Arbeitsteilung auf und legt daher auch der Werttheorie das Arbeitsprinzip zugrunde. Die Wohlfahrt eines Menschen hängt von der Gütermenge ab, über die er zu seiner Bedürfnisbefriedigung verfügt. Der Einfachheit halber setzt Smith zunächst voraus, daß der Mensch sich diese Güter nur durch Arbeit verschaffen kann. Solange er von den übrigen Menschen isoliert lebt, erzeugt er alle für ihn erforderlichen Gegenstände selbst. Seitdem aber die Arbeitsteilung in der Gesellschaft vollständig durchgeführt ist, kann der einzelne nur einen unbedeutenden Teil des Lebensbedarfes durch die Erzeugnisse der eigenen Arbeit decken. In der Hauptsache ist er auf die Arbeit anderer angewiesen. Er muß zur Deckung seines Bedarfes die Produkte seiner Arbeit gegen die der anderen, kurz seine Arbeit gegen fremde austauschen. Der Wert einer Ware, die gegen das Produkt fremder Arbeit eingetauscht wird, wird somit durch das mit ihrer Hilfe gekaufte Produkt, d. h. durch die eingetauschte fremde Arbeit bestimmt, oder, wie Smith es sagt, der Wert ist genau der Menge von Arbeit gleich, welche damit gekauft werden kann. Da aber beim Tausch beide Parteien sich in gleicher Lage befinden, so muß diese Arbeitsmenge gleich derjenigen sein, die auf das einzutauschende Produkt verwandt worden ist. „Der wirkliche Preis irgendeines Gegenstandes, d. h. dasjenige, was er dem Menschen wirklich kostet, welcher ihn erlangen will, ist die Mühe und Beschwerde, welche auf seine Erlangung verwendet werden muß; was dagegen derselbe Gegenstand demjenigen wirklich wert ist, welcher ihn erlangt hat und ihn gegen irgendetwas anderes austauschen will, besteht in den Mühen und Beschwerden, welche er sich dadurch ersparen und einem anderen zuschieben kann . . . Arbeit war der erste Wert, das ursprüngliche

Kaufgeld, das für alle Dinge bezahlt wurde. Nicht für Gold oder Silber, sondern für Arbeit ist aller Reichtum der Welt ursprünglich erworben worden“¹⁾

Doch war die auf Erzeugung eines Gutes verwandte Arbeitsmenge nur solange für den Wert einzig maßgebend, als der Austausch zwischen selbständigen Produzenten stattfand, oder wie Smith, der herrschenden Auffassung seiner Zeit folgend, vorzieht zu sagen, „in jenem frühen und rohen Gesellschaftszustande, der weder eine Kapitalansammlung, noch einen Landerwerb kannte“. Wenn z. B. unter einem Jägervolke die Tötung eines Bibers gewöhnlich doppelt so viel Arbeit kostete als die eines Hirsches, so wurde natürlicherweise ein Biber für zwei Hirsche ausgetauscht. In der modernen Gesellschaft aber, wo das Produkt zwischen den gesonderten sozialen Gruppen geteilt wird, setzt sich der Wert nicht nur aus der Vergütung für die Arbeit, sondern auch aus dem Einkommen des Kapitalisten und des Grundbesitzers zusammen. Woraus setzt sich aber seinerseits der Wert aller dieser gesonderten Einkommen zusammen? Darauf gibt Smith keine bestimmte Antwort. Einerseits neigt er zur Annahme, daß der Wert des Produktes auch unter solchen Umständen nur durch die Arbeit bestimmt werde und der Arbeiter einen Teil dieses Wertes den Kapitalisten und den Grundbesitzern überlassen müsse²⁾, andererseits versucht er für eine jede Art des Einkommens die besonderen Bedingungen festzustellen, welche ihre Höhe, folglich auch die Größe des Güterpreises und Wertes bestimmen.³⁾

Im Gegensatz zu der unbestimmten und verschwommenen Theorie von Smith, die verschiedene miteinander nicht ganz übereinstimmende Elemente einschließt, stellt die von Ricardo ein geschlossenes, mit ungewöhnlicher logischer Strenge und Konsequenz durchgeführtes Ganzes dar. Das richtige Verständnis der Ricardoschen Lehre erfordert aber große Aufmerksamkeit und Vorsicht, weil ihr Urheber ein zwar tiefer und feiner Denker, aber seinem eigenen Geständnis nach ein schlechter Sprachkünstler war („poor master of lan-

1) A. d. Smith, *Wealth of Nations*, ed. by Cannan, vol. I. S. 32—33. Zit. nach der deutschen Ausgabe von Dr. W. Löwenthal. Berlin 1879. S. 31. Daß die Arbeit von verschiedener Qualität sein kann, steht nach der Auffassung von Smith diesem Prinzip nicht entgegen. Freilich ist es, meint Smith, oft schwer, das Verhältnis zwischen zwei verschiedenen Arbeitsmengen genau zu bestimmen. „Dies geschieht jedoch nicht nach einem Maßstabe, sondern durch das Feilschen und Dingen auf dem Markte, wodurch eine Art von Ausgleich entsteht, welcher, wenn auch nicht ganz genau, doch für den gewöhnlichen Verkehr ausreichend ist.“ Deutsche Ausgabe. S. 32.

2) „Der Mehrwert, welchen die Arbeiter den Arbeitsstoffen hinzufügen, zerfällt in zwei Teile; in einen, der ihren Arbeitslohn bestreitet und einen anderen, welcher den Gewinn ihres Arbeitgebers darstellt“ . . . Der Arbeiter „muß dem Grundbesitzer einen Teil dessen abgeben, was seine Arbeit gesammelt oder erzeugt hatte“. a. a. O. S. 51.

3) a. a. O. S. 58ff.

guage“). Seine Darstellung leidet an mangelnder Exaktheit der Terminologie, an schroffen und unbegründeten Übergängen von einer Voraussetzung zur anderen. Man muß Marshall zustimmen, wenn er sagt, daß, wenn wir Ricardo richtig verstehen wollen, wir ihn „großmütig interpretieren müssen, großmütiger als er selbst Ad. Smith interpretiert hat“.

Ricardo war sich dessen sehr wohl bewußt, daß die Nützlichkeit und die Seltenheit zur Wertquelle werden können, und hat mit dem ihm eigentümlichen Scharfsinn die Grenzlinie zwischen den verschiedenen wirtschaftlichen Gütern gezogen. Er unterscheidet solche Güter, die durch Arbeit vermehrt und solche, die nicht vermehrt werden können. Der Wert der nichtvermehrten Güter hänge allein von dem Wohlstand und den Neigungen derjenigen ab, die ein solches Gut zu besitzen begehren (d. h. von den Absatzverhältnissen). Bedauerlicherweise hat Ricardo sich für die Frage nach dem Wert von Gütern dieser Art wenig interessiert. Er rechnet zu diesen nur seltene Bildwerke, Statuen, Weine von besonderer Qualität usw., d. h. solche Güter, deren Kreis sehr eng begrenzt ist. Er hält daher nicht für notwendig, die Absatzverhältnisse dieser Waren zu analysieren, richtet vielmehr seine ganze Aufmerksamkeit auf die Erforschung des Tauschwertes der Waren der ersten Kategorie, deren Menge „fast unbegrenzt“ sei, d. h. durch Arbeit vermehrt werden könne, und den bei weitem größten Teil der im Tauschverkehr befindlichen Waren ausmache.

Die Grundvoraussetzung der Ricardoschen Werttheorie bildet die Annahme der unbegrenzten Vermehrbarkeit der wirtschaftlichen Güter, die weder durch soziale Verhältnisse, noch durch natürliche Kräfte behindert wird. Als gegeben wird daher angenommen, daß vollkommen freie Konkurrenz herrscht und daß der Arbeitsaufwand pro Einheit des Produktes auch bei zunehmender Produktion weder zu- noch abnimmt.

Wodurch wird aber der Wert der beliebig vermehrbaren Güter bestimmt? Ricardo geht bei seiner Untersuchung, Ad. Smith folgend, von der „Urgesellschaft“, d. h. von der hypothetischen Gesellschaft selbständiger Warenproduzenten aus. In einer solchen Gesellschaft würde der Wert „fast ausschließlich“ durch die Arbeitsmenge, die auf ihre Produktion verwandt worden ist, bestimmt werden. Während Ricardo diesen Satz von Ad. Smith übernimmt, weist er den Korrelatsatz zurück, wonach der Wert des Gegenstandes auch durch die Menge der eintauschbaren Arbeit bestimmt werde. Dieser gegen Smith gerichtete Einwand beruht auf einem Mißverständnis. Ricardo hat hier Smith nicht „großmütig“ genug interpretiert.

Nehmen wir an, jemand würde einen Arbeiter für eine bestimmte Menge Nahrung angestellt haben, zu deren Erzeugung ein halber Arbeitstag erforderlich wäre, und würde ihn veranlassen, sagen wir, einen ganzen Tag zu arbeiten. Das von dem Arbeiter erzeugte Produkt würde unter solchen Bedingungen keineswegs den gleichen Wert haben, wie das von ihm erhaltene.

Smith hatte aber doch den Tausch zwischen selbständigen Produzenten im Auge. Unter solchen Umständen würden aber, vorausgesetzt, daß die beiden Parteien einander nicht betrügen und keinen Druck aufeinander ausüben, nur gleiche Arbeitsmengen ausgetauscht werden können. Die Arbeitsmenge, die auf den gegebenen Gegenstand verwandt, und diejenige, die für ihn eingetauscht worden ist, muß notwendigerweise die gleiche sein.

Der Wert beliebig vermehrbarer Güter wird also nach der Lehre Ricardos durch die Arbeitsmenge bestimmt, die auf deren Produktion verwandt worden ist. Der Unterschied in der Qualität der einzelnen Arbeitsarten widerspricht nicht diesem Satze. Auch hierin Ad. Smith folgend, setzt Ricardo voraus, daß die Skala der Wertschätzung verschiedener Qualitäten von Arbeit sich auf dem Markte bildet. Sie reiche für die praktischen Zwecke aus und sei, wenn einmal gebildet, nur unbedeutenden Änderungen unterworfen. „Wenn das Tagwerk eines Goldschmiedes höher bewertet wird als das eines gewöhnlichen Arbeiters, so ist es doch schon seit langem so geschätzt worden und hat seinen eigentümlichen Platz in der Wertskala erhalten.“¹⁾

Smith nahm an, die Bestimmung des Wertes auf Grund des Arbeitsprinzips erfahre eine Einschränkung, sofern Kapital bei der Produktion verwandt werde. Für Ricardo ändert die Verwendung des Kapitals an sich die Sache nicht. Das Kapital werde auch durch Arbeit erzeugt und somit bedeute die Verwendung des Kapitals nur, daß zur Herstellung des Gegenstandes nicht nur gegenwärtige, sondern auch vorgetane Arbeit verwandt worden sei, Folglich werde sein Wert wie durch die unmittelbar auf seine Produktion, so auch durch die zur Herstellung der Produktionsmittel verbrauchte Arbeit in dem Maße, in dem diese im Produktionsprozesse abgenutzt werden, bestimmt. In dieser Beziehung bestehe kein Unterschied zwischen der Urgesellschaft und der modernen Gesellschaft. „Ohne jede Waffe ließe sich weder der Biber, noch der Hirsch erjagen, weshalb der Wert dieser Tiere nicht allein durch die Zeit und Arbeit, welche zu ihrer Erlegung notwendig ist, bestimmt werden würde, sondern auch durch die Zeit und Arbeit, welche zur Beschaffung des Kapitals des Jägers notwendig war, d. h. der Waffen, mit deren Hilfe die Jagd ausgeführt wurde.“²⁾ Nach denselben Grundsätzen wird auch in der modernen Gesellschaft der Tauschwert bestimmt, beispielsweise der von Strümpfen, d. h. durch die gesamte Arbeitsmenge, welche erforderlich ist, um sie zu produzieren und auf den Markt zu bringen. „Da ist erstens Arbeit zur Bebauung des Bodens notwendig, auf dem die Baumwolle gezogen wird; zweitens Arbeit für den Transport der Rohbaumwolle nach dem Lande, wo die Strümpfe fabriziert werden, was zugleich einen Teil der zum Bau des Frachtschiffes verwandten Arbeit, die die Fracht der Güter belastet, ein-

1) Grundsätze der Volkswirtschaft, deutsch von Dr. O. Thiele, Samml. sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. V. Jena 1905. S. 20.

2) a. a. O. S. 22.

begreift; drittens die Arbeit des Spinners und Webers; viertens ein Bruchteil der Arbeit des Maschinenbauers, Schmiedes und Zimmermanns, welche die der Fabrikation dienenden Gebäude und Maschinen aufstellen; fünftens die Arbeit des Kleinhändlers und vieler anderer Personen, die nicht weiter aufgezählt zu werden brauchen.“¹⁾

Dieser Erweiterung der Arbeitswerttheorie kommt eine prinzipielle Bedeutung zu und offenbart Ricardo nicht nur als einen tiefen, sondern auch außerordentlich kühnen Denker. Wie wir weiter unten sehen werden, hat Ricardo den Grund und Boden von den wertbestimmenden Faktoren ausgeschlossen, da der Wert der Bodenerzeugnisse seiner Lehre nach durch denjenigen Arbeitsaufwand bestimmt wird, der unter den ungünstigen Verhältnissen erforderlich ist, d. h. durch die auf einen solchen Boden verwandte Arbeit, der keine Rente abwirft, sondern nur die Produktionskosten ersetzt. Daher bedeutete die Zurückführung der Arbeit und des Kapitals auf einen gemeinsamen Ursprung nicht mehr und nicht weniger als die Aufstellung einer festen Werteinheit, eines allgemeingültigen Maßes der wirtschaftlichen Güter. Das Kapital wurde auf die Arbeit, die Arbeit verschiedener Qualität ihrerseits auf die einfache Durchschnittsarbeit zurückgeführt und auf diese Weise eröffneten sich für die Werttheorie, somit auch für das ganze System der Volkswirtschaftslehre die Perspektiven einer exakten Analyse.²⁾

Auf den ersten Blick könnte es scheinen, als ob es Ricardo gelungen wäre, die Schwierigkeit, vor der Smith stehen geblieben war, glücklich zu überwinden und die Geltung der Arbeitswerttheorie nicht nur für die einfachste, hypothetisch angenommene Wirtschaftsform, sondern auch für die entwickelte kapitalistische Gesellschaft nachgewiesen zu haben. Sein scharfer und tiefer Geist wollte sich aber bei dieser lockenden Lösung nicht beruhigen. Die weitere Analyse der verschiedenen Fälle der Kapitalverwendung hatte Ricardo zur Überzeugung gebracht, daß die von ihm angenommene Arbeitsformel bei weitem nicht immer anwendbar ist. Im vierten und fünften Abschnitt des Kapitels über den Wert analysiert er ausführlich die Abweichungen von der reinen Arbeitsformel. Diese Abweichungen werden seiner Meinung nach entweder durch die Verwendung einer ungleichen Menge des stehenden und umlaufenden Kapitals oder — bei gleicher Menge — durch die ungleiche Dauer der Kapitalverwendung oder die ungleiche Umlaufgeschwindigkeit des Kapitals bedingt. Nehmen wir an, ein Unternehmer beschäftige 100 Arbeiter ein Jahr lang zur Herstellung einer Maschine für die Tuchfabrikation, ein anderer die gleiche Anzahl der Arbeiter ebenso lang zum Anbau von Getreide. Dann werden am Ende des Jahres, vorausgesetzt,

1) a. a. O. S.24.

2) Vgl. G. Cassel, Die Produktionskostentheorie Ricardos und die ersten Aufgaben der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Zeitschrift f. die gesamte Staatsw. Bd. 57, 1901. S. 72.

daß die beiden Unternehmer ihren Arbeitern gleichen Lohn zahlen — sagen wir 50 £ im Jahre — und ihre Gewinne je 10% betragen würden, ihre Produkte gleich viel wert seien, d. h. $50 \times 100 = 5000 + 500 = 5500$ £. Im nächsten Jahre werden 100 Arbeiter beschäftigt, um mit Hilfe jener Maschine Tuch anzufertigen, während der Getreideproduzent wiederum 100 Arbeiter für den Getreidebau verwendet. Das Getreide wird dann ebenso wie früher 5500 £ wert sein, das Tuch aber wird, soll der Unternehmer denselben Gewinn erhalten wie der Getreideproduzent, einen höheren Wert haben müssen, und zwar $5500 + 550$ £ Gewinn an dem in der Gestalt der Maschine im Betriebe steckenden Kapital, d. h. im ganzen 6050 £ betragen. Das Tuch also, das zu seiner Produktion zwei Jahre erforderte, und das Getreide, zu dessen Produktion nur ein Jahr notwendig war, weisen trotz des gleichen Aufwandes an Arbeit und Kapital einen verschiedenen Wert auf. Mit anderen Worten, der Unterschied im Warenwerte stammt aus der verschiedenen Dauer der Kapitalverwendung oder, was dasselbe ist, aus der Differenz in der Zeit, welche vergehen muß, bis die gegebene Warenkategorie auf den Markt kommt. Der Wert einer Ware, die mit Hilfe eines im Produktionsprozesse länger verbleibenden Kapitals erzeugt wird, muß ein wenig höher sein, „um für die größere Zeitdauer zu entschädigen, die verstreichen muß, bis das Produkt zu Markte gebracht werden kann“.

In dem Einfluß der Dauer der Kapitalverwendung auf die Wertbildung steckt das Schwierige und Rätselhafte des Wertproblems. Ricardo hat diese Schwierigkeit erkannt, er hat aber nicht den Versuch gemacht, sie zu lösen, obwohl er ihre große Bedeutung für das ganze theoretische System der Volkswirtschaftslehre unmöglich übersehen konnte. Jedenfalls mußte er, nachdem er so energisch gegen Smith aufgetreten war, am Ende doch zu seinem Satze zurückkehren, daß die reine Arbeitswerttheorie nur bei den einfachsten Wirtschaftsformen, wo fast gar kein Kapital zur Verwendung gelangt, voll zur Geltung kommt. „Man wird daher — sagt Ricardo — auf den frühen wirtschaftlichen Entwicklungsstufen, ehe viel Maschinerie oder Kapital von dauerndem Charakter benutzt wurde, finden, daß die durch gleiches Kapital erzeugten Güter nahezu von gleichem Werte zu sein und im Vergleich miteinander nur infolge der größeren oder geringeren Arbeitsmenge, die zu ihrer Produktion erforderlich ist, zu steigen oder zu sinken pflegen. Aber nach Einführung dieser kostbaren und dauerhaften Vorrichtungen werden die durch Anwendung gleicher Kapitalien produzierten Güter sehr ungleich im Werte sein, und obwohl sie immer noch in bezug zueinander einem Steigen oder Sinken, je nach der für ihre Herstellung notwendig werdenden größeren oder geringeren Arbeitsmenge, unterliegen, so werden sie doch noch einer weiteren, wenn auch unerheblichen Verdrängung infolge des Steigens oder Sinkens der Löhne und Profite unterworfen sein.“¹⁾

1) a. a. O. S. 43.

Warum hat sich aber Ricardo auf diesen Hinweis allein beschränkt und es nicht versucht, die Bedeutung der von ihm festgestellten Abweichung von der Hauptregel tiefer zu analysieren? Vielleicht deshalb, weil es ihm nicht sowohl darauf ankam, die absolute als die relative Höhe des Wertes zu erklären, und für dieses Problem hat die Gesamtheit der den Wert bestimmenden Faktoren eine untergeordnete Bedeutung, sofern nur einer von ihnen als sicheres Maß des Verhältnisses, in dem der Wert der einen Ware zu dem einer anderen steht, gewählt werden kann. Im Vordergrund seines Interesses stand der relative Wert. Wenn zur Produktion eines Gegenstandes fünf Tage erforderlich sind, zu der eines anderen zehn, so verhalten sie sich zueinander wie $5 : 10 = 1 : 2$. Wenn die Produktion des ersteren 10 Tage Arbeit erfordern würde, des zweiten 20, so bliebe das gegenseitige Verhältnis der Werte wie früher $1 : 2$.

Im sechsten Abschnitt des Kapitels über den Wert gibt Ricardo näher an, wie seine Lehre über den Zusammenhang des Wertes mit der Arbeit zu verstehen sei. „Auch muß ich unbedingt noch bemerken“ — führt er hier aus — „daß ich nicht gesagt habe, daß, weil auf ein Gut Arbeit verwandt worden ist, die 1000 £, und auf anderes Arbeit, die 2000 £ kostet, darum nun das eine 1000 £ und das andere 2000 £ wert sei. Wohl aber habe ich gesagt, daß sich ihr beiderseitiger Wert wie $2 : 1$ verhalten wird, und daß man sie in diesem Verhältnis auszutauschen pflegt. Für die Wahrheit dieser Lehre ist es völlig belanglos, ob das eine der beiden Güter nun für 1100 £ und das andere für 2200 £ verkauft wird oder für 1500 £ bzw. für 3000 £. Auf diese Frage lasse ich mich jetzt nicht ein. Ich betone nur, daß sich ihre relativen Werte nach den relativen Arbeitsmengen richten, die zu ihrer Produktion verwandt wurden.“¹⁾

In dem bekannten Briefe an Mc. Culloch vom 13. Juni 1820 (also in der Zeit zwischen der zweiten und dritten Auflage der „Principles“) entwickelt Ricardo ausführlicher den Gedanken, daß neben der Arbeit auch die Zeit einen Einfluß auf den Wert ausübe. „Streng genommen, bestimmen die relativen Arbeitsmengen, die auf ein Gut verwandt sind, ihren relativen Wert nur dann, wenn nichts als Arbeit auf sie verwandt ist, und zwar für gleiche Zeitdauer. Wenn die Zeitdauer ungleich ist, so ist immer noch die auf ein Gut verwandte relative Arbeitsmenge der Hauptbestandteil, der ihren relativen Wert bestimmt, aber sie ist nicht der einzige Bestandteil, denn außer der Entschädigung für die Arbeit, muß der Preis der Ware auch für die Zeitdauer entschädigen, die verstreicht, bevor die Ware zu Markt gebracht werden kann. Alle Ausnahmen der allgemeinen Regel fallen unter die eine der Zeit . . . Ich denke zuweilen, daß, wenn ich das Kapital über den Wert in meinem Buche noch einmal zu schreiben hätte, ich zugeben würde, daß der relative

1) a. a. O. S. 48.

Wert der Waren durch zwei Ursachen statt durch eine bestimmt wird, nämlich durch die relative Menge der Arbeit, die nötig ist, um die betreffende Ware zu produzieren und durch die Profitrate für die Zeit, während welcher das Kapital müßig lag, bis die Ware zu Markte gebracht wurde.“¹⁾ Nach diesem Briefe hat Ricardo eine neue (die dritte) Auflage seiner „Grundsätze“ veröffentlicht, hat sich aber nur auf einige unbedeutende Zusätze und Änderungen des Kapitels über den Wert beschränkt, sonst aber die frühere Fassung beibehalten. Möglicherweise betrachtete er als die Hauptaufgabe seines Buches das Problem der Verteilung (vgl. die Vorrede zu dieser Auflage), die Bedingungen aber, die die Höhe und das gegenseitige Verhältnis zwischen den verschiedenen Einkommenarten bestimmen, glaubte er auch unabhängig von der Werttheorie feststellen zu können. „Endlich“, sagt er in dem eben zitierten Briefe, „können die Grundprobleme der Rente, des Arbeitslohnes und des Gewinnes durch Proportionen klargelegt werden, in die das ganze Produkt zwischen den Grundbesitzern, Kapitalisten und Arbeitern geteilt werden und die nicht unbedingt mit der Werttheorie verbunden sind.“²⁾ Auf diese Weise erscheint die Werttheorie von Ricardo nicht als vollständig abgeschlossen. In ihrer Grundformulierung gilt sie nur bei hypothetischen, einfachsten Formen des Wirtschaftslebens, bei denen die Verwendung des Kapitals praktisch kaum in Betracht kommt und wo es eine absolute Rente nicht gibt (historisch entsprach diesen Bedingungen bis zu einem gewissen Grade das städtische Handwerk des Mittelalters).

In der Ricardoschen Lehre verdient besondere Beachtung die scharfsinnige Aufdeckung des Antagonismus zwischen Arbeitslohn und Profit, die beide aus einer Quelle stammen. Wenn der Arbeitsaufwand den Wert eines Gutes bestimmt, so kann die Entschädigung des Arbeiters nur dann mit dem Wert des Gutes zusammenfallen, wenn der Unternehmer keinen Gewinn erzielt. In einem solchen Falle würde aber, eigentlich sogar schon früher, nämlich sobald die Gewinnrate sich merklich senken würde, die Kapitalakkumulation aufhören. Bei der kapitalistischen Produktionsweise ist somit ein bestimmter Abzug vom Wert des Produktes als Gewinnanteil des Kapitals unvermeidlich. Da aber der Arbeitslohn nach Ricardo durch die Unterhaltungsmittel des Arbeiters bestimmt wird, so muß jede Preissteigerung des Existenzmittels den Lohn senken, jede Preisermäßigung den Gewinn steigern und umgekehrt. Die Preissteigerung derjenigen Erzeugnisse, die von Arbeitern nicht konsumiert werden, wie z. B. Seide, Samt, teures Möbel, können auf den Gewinn keinen

1) Letters of D. Ricardo to J. R. M. Culloch, edited by Hollander. Publications of the Americ. Econ. Association vol. X. 1895. S. 70—71.

2) Letters, S. 72. Diesen flüchtig hingeworfenen Gedanken, der kaum das Ergebnis tieferen Nachdenkens war, hat Tugan-Baranowsky seiner von der Werttheorie völlig losgelösten „sozialen Theorie der Verteilung“ zugrunde gelegt (s. darüber weiter unten.)

Einfluß ausüben.¹⁾ Für die weitere Entwicklung der Arbeitswerttheorie war von besonderer Bedeutung die vertiefte Analyse des bereits von Ricardo so klar gestellten Problems von dem Zusammenhange zwischen Gewinn und Güterwert unter dem Einflusse verschiedener Kapitalverwendung.

Bei der weiteren Ausgestaltung der Arbeitswerttheorie mußte man sich zunächst der näheren Klärung dieses von Ricardo so scharf gekennzeichneten rätselhaften Punktes der Wertlehre zuwenden. Die ersten Anhänger der Ricardoschen Lehre haben aber diese Aufgabe zu sehr vereinfacht, indem sie der Theorie eine vollendetere Form zu verleihen suchten, sie haben sie aber dadurch nur verflacht. Sieht man von J. St. Mills Versuch (Art. „On Profits and interest“ in der Sammlung „Essays on some unsettled Questions of Political Economy“, 1844) ab, der unbeachtet geblieben ist und dem der Verfasser selbst, wie es scheint, nur geringe Bedeutung beigemessen hat, so verdanken wir die erste tiefere und eingehendere Analyse des von Ricardo gestellten Problems Karl Marx. Bedauerlicherweise verband sich längere Zeit mit der Marxschen Werttheorie ein ernstes Mißverständnis, zu welchem der Verfasser selbst den Anlaß gegeben hat. Marx hat seine Werttheorie ausführlich im „Kapital“ entwickelt. Aber in dem ersten, 1867 erschienenen Bande dieser umfangreichen Untersuchung der kapitalistischen Produktionsweise finden wir nur die ersten Umrisse der Werttheorie, die nach dem von Marx entworfenen Plane in den weiteren Teilen des Wertes ihren Abschluß finden sollten. Es war aber Marx nicht vergönnt, die Veröffentlichung der von ihm vollbrachten Arbeit zu erleben. Die letzten Teile des „Kapital“ wurden nach seinem Tode von seinem nächsten Freunde und Mitarbeiter Fr. Engels auf Grund der hinterlassenen Handschriften (der zweite Band — 1885, der dritte — 1894) herausgegeben.²⁾ Den übrigen Teil der Handschriften, die ebenfalls das Wertproblem zum Gegenstande haben, hat der bekannte Popularisator der Marxschen Lehre Karl Kautsky herausgegeben. Ursprünglich wollte er ihn als vierten Band den bereits erschienenen Bänden des „Kapital“ hinzugesellen, später aber hat er mit Rücksicht auf seinen speziellen Charakter (Geschichte der Mehrwerttheorie) diese Absicht fallen gelassen und ihn getrennt unter dem Titel: Theorien über den Mehrwert (3 Bände, Stuttgart 1905—1910) herausgegeben. Auf diese Weise können wir heute die Marxsche Lehre in ihrem ganzen Umfange überblicken. Als die Lesewelt nur den ersten Band des „Kapital“ kannte, hatte sie eine irrige Vorstellung von ihm erhalten, weil Marx in diesem Bande nur die Grundlage seiner Lehre dargestellt hat, ohne auf die Modifikationen hinzuweisen, die gemäß dem bei ihm vorhandenen Plane bei der weiteren Darstellung (im

1) Ricardo, Principles, edited by Gonner. S. 9, 28—29, 87—89, 92—99.

2) Diese Reihenfolge hätten die Bände auch in dem von Marx ausgearbeiteten Plane einnehmen sollen, geschrieben hat aber Marx zuerst den dritten Band, den zweiten dagegen bedeutend später.

dritten Bande) entwickelt werden sollten. Daß aber Marx lange vor dem Erscheinen des ersten Bandes nicht nur den Plan seines ganzen Werkes, sondern auch die Lösung der im dritten Bande dargestellten Probleme kannte, zeigt das eben erwähnte Werk: „Theorien über den Mehrwert“, dessen Niederschrift aus dem Jahre 1861—63 stammt und die Hauptthesen des dritten Bandes (sowie recht ausführliche Begründungen derselben) enthält. Wie wir weiter unten noch sehen werden, ist es auch Marx nicht geglückt, das von Ricardo angedeutete Problem in befriedigender Weise zu lösen. Seine Irrtümer und Inkonsistenzen stammen aber jedenfalls nicht aus dem (ihm von einigen Kritikern zugeschriebenen) übereilten Wunsche, die Widersprüche auszugleichen, die sich aus der Gegenüberstellung der Lehre des ersten Bandes und der Tatsachen des realen Lebens ergeben — sie gehen auf tieferliegende Ursachen zurück.

Marx stellt sich in seiner Untersuchung zur Aufgabe, das Wertgesetz der kapitalistischen Wirtschaft, d. h. das beim Warenverkehr herrschende Wertgesetz aufzudecken. „Der Reichtum der Gesellschaften, in welchen die kapitalistische Produktionsweise herrscht, erscheint — so eröffnet Marx seine Untersuchung — als eine ungeheure Warensammlung, und die einzelne Ware als seine Elementarform.“ Indem Marx diese Elementarform des Reichtums analysiert, findet er, daß jede Ware zunächst ein Ding ist, das durch seine Eigenschaften menschliche Bedürfnisse irgendeiner Art befriedigt, und diese Eigenschaften machen es zum „Gebrauchswert“. Der Gebrauchswert übt aber keinen Einfluß auf den Tauschwert einer Ware aus. Er findet seine Verwirklichung nur in dem Gebrauche, während der Tauschwert vor allem als quantitatives Verhältnis erscheint. Beim Warenaustausche werden die Werte der ihren Gebrauchseigenschaften nach verschiedensten Güter aufeinander bezogen. Sie müssen daher etwas Gemeinsames aufweisen, dieses kann aber unmöglich in ihren Gebrauchseigenschaften enthalten sein. Es ist „gerade die Abstraktion von ihrem Gebrauchswert, was das Austauschverhältnis der Waren augenscheinlich charakterisiert. Innerhalb desselben gilt ein Gebrauchswert gerade so viel wie jeder andere, wenn er nur in gehöriger Proportion vorhanden ist . . . Als Gebrauchswerte sind die Waren vor allem verschiedener Qualität, als Tauschwerte können sie nur verschiedener Quantität sein, enthalten also kein Atom Gebrauchswert. Sieht man nun vom Gebrauchswert der Warenkörper ab, so bleibt ihnen nur noch eine Eigenschaft, die von Arbeitsprodukten“ . . .¹⁾

Dadurch, daß Marx der Arbeit eine ausschließliche Bedeutung für die Wertbildung zuschreibt, weicht er sehr stark von der vorsichtigen Formulierung Ricardos ab und verleiht seiner Theorie einen dogmatischen Charakter.

Der Tauschwert einer Ware wird also durch die Arbeit bestimmt. Aber durch welche?

1) Das Kapital, Bd. I. 3. Aufl. Hamburg 1883. S. 4.

Sehen wir uns die Arbeit, mit deren Hilfe eine Ware erzeugt wird, näher an, so finden wir, daß ebenso wie die Nützlichkeit eine konkrete Eigenschaft der Ware charakterisiert, auch die Arbeit mannigfaltige konkrete Formen annimmt. Die Arbeit des Schneiders, des Spinners, des Webers oder irgendeines anderen Arbeiters stellt vor allem eine eigenartige, zweckmäßige und nützliche Tätigkeit vor, die ihrem Wesen nach ebensoviel mannigfache Formen annehmen kann, wie auch die Gebrauchseigenschaften der Waren. Sehen wir von den konkreten Besonderheiten der verschiedenen Arbeitsweisen ab und versuchen wir das Gemeinsame in ihnen festzustellen, so finden wir, daß jede im wirtschaftlichen Sinne nützliche Arbeit nichts anderes darstellt als Verausgabung menschlicher Arbeitskraft, d. h. als Verausgabung von Muskel- und Nervenenergie, ganz gleich, ob es sich um die Arbeit des Schuhmachers, des Schneiders, des Setzers, des Webers oder sonst eine Arbeit handelt. Dieses gemeinsame Element aller Arbeit ist es denn auch, das die Grundlage für den Vergleich der Waren miteinander im Tauschprozesse bildet; denn „als Werte sind alle Waren“, um mit Marx zu reden, „nur bestimmte Maße festgeronnener Arbeitszeit“.¹⁾ Was den Unterschied in der Qualität der Arbeit betrifft, d. h. den Unterschied zwischen einfacher und komplizierter Arbeit, so gleicht er sich nach Marx im realen Leben aus, und zwar in der Weise, wie es bereits Smith und Ricardo beschrieben haben. Es handelt sich im Grunde genommen darum, daß die komplizierte Arbeit entweder eine größere Anstrengung der Muskel- und Nervenkraft oder eine größere Geschicklichkeit erfordert als eine einfache Arbeit, mit anderen Worten, die komplizierte Arbeit läßt sich als „potenzierte oder vielmehr multiplizierte einfache Arbeit“²⁾ betrachten. Und so kommen wir zum Ergebnisse, daß der Wert der Waren durch die zu ihrer Herstellung erforderliche Arbeit bestimmt wird, wobei die Arbeit in ihrer allgemeinen Bedeutung als abstrakt menschliche Arbeit aufgefaßt werden muß. „Die Quantität der Arbeit mißt sich aber an ihrer Zeitdauer und die Arbeitszeit besitzt wieder ihren Maßstab in bestimmten Zeiteilen, wie Stunde, Tag usw.“ Wollen wir also den von uns abgeleiteten Satz exakt formulieren, so müssen wir sagen, daß der Wert der Waren durch die zu ihrer Herstellung notwendige Arbeitszeit bestimmt wird. Aber hier stoßen wir wieder auf einen Widerspruch. Es könnte scheinen, daß, wenn der Wert einer Ware durch die zu ihrer Produktion notwendige Arbeitszeit bestimmt ist, „je fauler oder ungeschickter ein Mann, desto wertvoller seine Ware“ sein müsse. Dies widerspricht aber offenbar der Wirklichkeit. Es läßt sich jedoch sehr leicht ein Ausweg aus diesem Widerspruch finden, sobald wir nur die atomistische Vorstellung der Warenproduktion aufgeben. Bei der Erforschung sozialer Verhältnisse dürfen wir nicht von den einzelnen Warenexemplaren ausgehen, sondern müssen die gesamte

1) a. a. O. S. 6.

2) a. a. O. S. 11.

Warenmasse betrachten. In dem allgemeinen System der gesellschaftlichen Produktion erscheint jede Warenkategorie, z. B. die Erzeugnisse der Weberindustrie, sozusagen als ein Gesamtprodukt. Der Wert dieses Produktes (d. h. der Gesamtheit der gegebenen Warenkategorie) wird durch die Summe der zu ihrer Herstellung erforderlichen Arbeitszeit bestimmt und der Wert jedes einzelnen Exemplars dieser Warenmasse wird somit von der durchschnittlichen Arbeitsnorm abhängen, die für eine gegebene Gesellschaft charakteristisch ist. Auf diese Weise erscheint als das Maß einer Ware nicht diejenige Zeit, die tatsächlich zu ihrer Produktion erforderlich war, sondern diejenige, die notwendig ist, „um irgendeinen Gebrauchswert mit den vorhandenen gesellschaftlich normalen Produktionsbedingungen und dem Durchschnittsgrad von Geschicklichkeit und Intensität der Arbeit darzustellen“.¹⁾

Marx bezeichnet diese durchschnittliche Zeit als gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit. Wenn z. B. zu einer bestimmten historischen Epoche oder bei einer bestimmten Nation die Handweberei herrscht, so wird als die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit die durchschnittliche Arbeitszeit des Handwebers erscheinen. Beginnt in einem bestimmten Industriezweige der Maschinenbetrieb durchzudringen, so wird als die gesellschaftlich notwendige die bei der Maschinenarbeit verwandte Arbeitszeit erscheinen und somit die Arbeit des Handwebers, der die gleiche Menge von Produkten wie früher herstellt, bedeutend niedriger gewertet werden. Es ist also nur die zur Herstellung eines Gebrauchswertes gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, die nach Marx seine Größe bestimmt. Auf welche Weise kommt aber der Austausch der Waren nach ihrem Werte zustande, mit anderen Worten, worin besteht das Wesen des Prozesses, in dem der Wert seinen Ausdruck findet?

Die sozialen Verhältnisse der neueren Zeit, insbesondere aber diejenigen, die bei der kapitalistischen Wirtschaftsweise entstehen, sind außerordentlich verwickelt und unklar. Bei dem Vorhandensein vieler einzelner, voneinander unabhängiger Warenproduzenten kommt das gesellschaftliche Band ihnen selbst nicht zum Bewußtsein. Ein jeder wählt diejenige Form der Betätigung, die er für sich am vorteilhaftesten findet. Erst das Ergebnis seiner Produktion, der Warenaustausch erinnert ihn daran, daß es ein Glied der gesellschaftlichen Gesamtarbeit darstellt. Aber auch hier führt die moderne Wirtschaftsordnung zu einer Entstellung der wahren Verhältnisse. Die gesellschaftlichen Beziehungen der Personen, welche die Produkte ihrer eigenen (oder fremden, angeeigneten) Arbeit untereinander austauschen, nehmen die Form des Warenaustausches, die Form von Beziehungen zwischen Sachen an. Hieraus erklärt sich auch der Fetischcharakter der Ware. Der Warenverkehr verdeckt das wahre Wesen der hinter ihm steckenden sozialen Verhältnisse. Marx stellt daher auch die Forderung, bei der Erforschung des modernen Wirtschaftslebens sich von diesem Fetischismus frei zu machen

1) a. a. O. S. 45ff.

und das Wesen der Ware vom Standpunkte der in ihr verkörperten gesellschaftlichen Verhältnisse unter den Menschen zu betrachten.

Wie gestalten sich nun diese Verhältnisse beim Warenverkehr? Zur Beantwortung dieser Frage untersucht Marx zunächst den Warenaustausch zwischen selbständigen Warenproduzenten. Stellen wir uns vor, unsere Gesellschaft würde in Gruppen selbständiger Handwerker zerfallen, von denen eine jede nur eine bestimmte Warengattung herstellt. Jeder Warenbesitzer will seine Ware gegen andere veräußern, deren Gebrauchswert seine Bedürfnisse befriedigt. Der Leinwand- oder Tuchproduzent tauscht seine Ware mit den Produzenten von Stiefeln oder Brot aus. Die ausgetauschten Waren stehen sich hier als qualitativ verschiedene Gebrauchswerte gegenüber, d. h. als Produkte einer bestimmten zweckmäßigen Arbeit. Als Gegenstände aber, die einen Tauschwert haben, d. h. als Verkörperung abstrakt-menschlicher Arbeit treten sie nur beim Vergleiche miteinander auf. Bei diesem Vergleiche zeigt sich zum ersten Male ihre allgemeine Eigenschaft. Es bedarf auf diese Weise eine jede Ware, um ihren Wert zum Ausdruck zu bringen, einer anderen Ware, die ihn sozusagen widerspiegeln würde. Es handelt sich um einen ähnlichen Prozeß, wie z. B. beim Wägen verschiedener Körper: zur Bestimmung des Gewichtes eines gegebenen Körpers müssen wir ihn ebenfalls mit einem anderen vergleichen, dessen Gewicht als Einheit genommen, die Größe des Gewichtes des ersteren Körpers angibt. Ursprünglich werden die Waren miteinander verglichen, ohne daß ein spezieller Wertmesser vorhanden wäre. Ein Stück Leinwand wird bald mit einem Sacke Getreide, bald mit irgendeinem Produkte aus Eisen usw. verglichen. Die verschiedenen Gegenstände werden unmittelbar miteinander ausgetauscht. Je mehr das Bedürfnis sich entwickelt, Erzeugnisse eigener Arbeit gegen die fremder auszutauschen, um so mehr tritt auf dem Markte eine Ware in den Vordergrund, die eine besondere Funktion übernimmt — den Warenaustausch zu erleichtern, indem sie als vermittelnde Ware den allgemeinen Maßstab für den Vergleich aller übrigen Waren abgibt — es tritt das Geld auf. Gehen wir von dem oben angenommenen Satze aus, daß die Gesellschaft sich aus einzelnen selbständigen Warenproduzenten zusammensetzt, die ihre Erzeugnisse miteinander austauschen, so sehen wir, daß der Austauschprozeß folgende Form annimmt. Der Produzent bringt seine spezielle Ware auf den Markt, tauscht sie dort gegen Geld ein und kauft für das erhaltene Geld die für ihn notwendigen Waren von anderen Personen. Der Tauschprozeß beginnt und endet hier mit der Ware. Er läßt sich daher durch folgende Formel ausdrücken:

$$\begin{array}{c} \text{Ware} — \text{Geld} — \text{Ware} \\ \text{W} — \text{G} — \text{W} \end{array}$$

Das Geld tritt hier nur als Vermittler im Tausche gleich großer Werte auf. Unsere Produzenten, die ihrer Macht nach gleichgestellt sind, haben

ihre Waren weder über, noch unter ihrem Werte ausgetauscht. Würde irgend-ein Produzent seine Ware über ihren Wert verkaufen, so würde er seinen Gewinn im nächsten Augenblick wieder verlieren, weil er seinerseits fremde Waren kaufen und dann eine entsprechend höhere Summe dafür hergeben müßte. Der Gewinn einer Person an dem Tausche wäre nur im Falle eines Betruges möglich, d. h. wenn der Gewinn nur auf einer Seite zu verzeichnen wäre; aber auch unter solchen Verhältnissen würde der Wert der eingetauschten Ware der frühere bleiben, denn alles, was die eine Seite gewinnen würde, würde die andere verlieren; es würde somit nur eine andere Verteilung dieses Wertes unter die erwähnten Personen stattfinden.

Nachdem Marx die einfachste Form des Warenaustausches zwischen selbständigen Warenproduzenten klargelegt hat, geht er zu der speziellen Charakteristik der Tauschbeziehungen in der kapitalistischen Wirtschaftsweise über. Wie verläuft die Tätigkeit des kapitalistischen Unternehmers? Ehe er seine Ware verkauft, verfährt er ein wenig anders als der selbständige Produzent — der Handwerker. Der Kapitalist besitzt im voraus die Produktionsmittel in Form eines bestimmten Geldbetrages. Ferner weiß er, daß es auf dem Markte Personen gibt, die keine Produktionsmittel und überhaupt keine anderen Waren besitzen als ihre eigene Arbeitskraft. Und so kauft er auf dem Markte einerseits Produktionsmittel in Form von Werkzeugen und Rohstoffen, verausgabt also konstantes Kapital, andererseits kauft er Arbeitskraft, verausgabt also variables Kapital.¹⁾ Das Auftreten einer besonderen Ware — der Arbeitskraft — kommt rechtlich in der Form des Lohnvertrages zum Ausdruck: der Arbeiter verpflichtet sich, für einen bestimmten Lohn seine Arbeitskraft dem Kapitalisten zur Verfügung zu stellen. Damit zugleich erhält der Kapitalist das Recht auf die Produkte des Arbeiters, die er dann auf dem Markte verkauft, um mit dem so herausgeschlagenen Gelde die Ausgaben zu decken: es beginnt hier somit der Tauschprozeß im Gegensatz zu dem früher charakterisierten Fall mit dem Gelde und endet mit ihm, so daß die ihm entsprechende Formel folgende Form annimmt:

$$\begin{array}{c} \text{Geld} \text{ — } \text{Ware} \text{ Geld} \\ \text{G} \text{ — } \text{W} \text{ — } \text{G} \end{array}$$

1) Die Einteilung in konstantes und variables Kapital bringt den bereits von Ricardo hervorgehobenen Gedanken deutlicher und prägnanter zum Ausdruck. Ricardo benutzt als Einteilungsprinzip die Dauer der Kapitalverwendung und unterscheidet demnach umlaufendes Kapital, das im Produktionsprozeß rasch verbraucht wird, und stehendes Kapital, das langsam verbraucht wird. Bei seinen weiteren Darlegungen subsumiert er aber unter den ersten Begriff die Existenzmittel der Arbeiter. Vgl. Principles, 3. 24—25. Schumpeter, der in seiner dogmenhistorischen Übersicht Marx mit Recht zu den Vertretern der klassischen Schule rechnet, meint, daß Ricardo die größere Folgerichtigkeit der von Marx vorgenommenen Einteilung anerkannt haben würde. Vgl. Grundriß der Sozialökonomik I. S. 79—80.

Der Kapitalist verausgabt eine bestimmte Geldsumme zum Ankauf von Waren (von Produktionsmitteln und Arbeitskraft), bringt dann die in seinem Betriebe hergestellten Erzeugnisse auf den Markt und tauscht sie gegen Geld ein. Würde diesem Prozesse die gleiche Formel entsprechen wie im ersten Falle, d. h. den Tausch äquivalenter Werte zum Ausdruck bringen, so hätten wir einen völlig sinnlosen Kreislauf vor uns. Wozu eine mehr oder weniger bedeutende Geldsumme ausgeben und einen komplizierten und mühevollen Betrieb ins Leben rufen, um dann die erhaltenen Produkte gegen die gleiche Geldsumme einzutauschen, die dabei verausgabt worden ist? Es leuchtet ein, daß der erwähnte Prozeß nur in dem Falle für den Kapitalisten einen Sinn hat, wenn die Geldsumme am Ende eine größere wäre, wie zu dessen Beginn. Folglich kann der richtige Ausdruck der angeführten Formel nur der folgende sein:

$$G - W - G_1$$

oder

$$G - W - (G + g)$$

Woher stammt aber dieser Wertzuwachs? Kann er im Tauschprozesse der Waren entstehen? Augenscheinlich nicht, denn der Kapitalist begegnet, indem er seine Ware zu Markt bringt, dort anderen Warenverkäufern. Wie wir aber schon gesehen haben, können diese nur gleiche Werte eintauschen, wiewohl der Gebrauchswert der Ware verschieden sein muß. Der Grund des Wertzuwachses kann somit unmöglich im Tauschprozesse liegen, denn bei ihm findet nur das, was bereits früher erzeugt war, seine Realisierung. Es bleibt also nur übrig, diesen Grund in der Produktion zu suchen. Sehen wir näher zu, wie der Kapitalist dieselbe organisiert. Wir wissen, daß er zunächst Produktionsmittel und Rohstoffe, aber auch lebendige Arbeitskraft gekauft hat. Die ersteren, d. h. das konstante Kapital konnte beim Übergang in das Produkt keinen Überschuß, keinen Wertzuwachs erzeugen. Ganz anders das variable, das zur Erwerbung der Arbeitskraft verwandt worden ist. Auch die Arbeitskraft ist auf dem Markte gekauft worden, wie jede andere Ware, sie ist aber eine Ware sui generis. Sie weist eine sehr eigentümliche Natur auf, die sie von den übrigen Waren sehr wesentlich unterscheidet — sie besitzt die Fähigkeit, neue Werte zu schaffen. Der Wert der Arbeitskraft wird gleich dem Werte jeder anderen Ware durch die zu ihrer Reproduktion notwendige Arbeitszeit bestimmt, d. h. durch die Unterhaltskosten des Arbeiters und seiner Familie gemäß den Lebensgewohnheiten der Arbeiterbevölkerung bei einer gegebenen Kulturstufe. Die Reproduktion von Gütern, die ihrem Werte nach diesem Minimum entsprechen, erfordert dank der fortschreitenden Entwicklung der Technik eine abnehmende Stundenzahl der täglichen Arbeit. Der Kapitalist aber veranlaßt den Arbeiter, nachdem er einmal seine Arbeitskraft zu seiner Verfügung erworben hat, über diese notwendige Zeit hinaus zu arbeiten, und erhält auf diese Weise den uns bis jetzt rätselhaft gebliebenen Wertüberschuß. Die technischen Bedingungen der

kapitalistischen Produktion eröffnen gewöhnlich dem Kapitalisten die Möglichkeit, den Arbeitern einen Lohn zu zahlen, welcher der eben genannten Norm entspricht und zugleich die Mehrarbeit derselben, wie Marx sich ausdrückt, zur Erzeugung des Mehrproduktes auszunutzen, das der Kapitalist zu seinen Gunsten einzieht. Den Wert dieses Überschusses bezeichnet Marx als Mehrwert. Die Entstehung des Mehrwertes veranschaulicht Marx durch folgendes Beispiel.¹⁾ Stellen wir uns vor, unser Kapitalist würde sich das Ziel setzen, ein bestimmtes Quantum Baumwolle zum Zwecke der Mehrwert-erhaltung in Garn zu verwandeln. Nehmen wir an, er hätte zu diesem Zwecke als Rohmaterial zehn Pfund Baumwolle, bestimmte Produktionsmittel (z. B. Spindel) und eine gewisse Menge Arbeitskraft erworben. Möge der Kapitalist die Baumwolle auf dem Markte zu ihrem Werte, z. B. zu 10 sh gekauft haben, nehmen wir ferner an, die in der Verarbeitung der Baumwolle verzehrte Spindelmasse würde einen Wert von 2 sh und endlich der Tagelohn des beschäftigten Arbeiters einen solchen von 3 sh ausmachen, welche sechs Arbeitsstunden verkörperten. Endlich sei unser Spinner imstande, während dieser Zeit zehn Pfund Baumwolle in Garn zu verarbeiten. Wieviel werden diese zehn Pfund Garn auf dem Markte kosten? Sie enthalten zunächst den Wert des bei der Produktion verbrauchten Rohmaterials, d. h. 10 sh, 2 sh entfallen auf die verzehrte Spindelmasse und 3 sh auf die Arbeitskraft. Folglich werden zehn Pfund Garn für 15 sh und jedes Pfund zu $1\frac{1}{2}$ sh verkauft werden. Wollte unser Kapitalist es zu diesem Preise verkaufen, so müßte er auf jeden Gewinn verzichten, weil der Wert des Produktes dem Wert des vorgeschossenen Kapitals gleich wäre (10 sh für Baumwolle + 2 sh für die Spindelabnutzung + 3 sh für die Arbeitskraft machen 15 sh). Die Verarbeitung der Baumwolle in Garn würde sich als ein völlig zweckloses Unternehmen unterweisen. Dem Kapitalisten bleibt aber ein rettender Ausweg noch übrig und diesen versäumt er auch nicht zu benutzen. Er zahlt dem Arbeiter 3 sh, verpflichtet ihn aber auf Grund des Vertrages, über die sechs Stunden, die den Wert von 3 sh verkörpern, hinaus zu arbeiten. Der Kapitalist veranlaßt z. B. in unserem Beispiele den Arbeiter, noch einmal sechs Stunden zu arbeiten, während welcher Zeit er dem verarbeiteten Produkte einen Wert von weiteren 3 sh zusetzt, zahlt ihm aber dafür nichts. Es wird daher der Produktionsprozeß in der zweiten Hälfte des Tages folgende Gestalt annehmen: im Laufe der weiteren sechs Stunden wird der Arbeiter wieder zehn Pfund Baumwolle im Werte von 10 sh verarbeiten, für 2 sh werden die Spindeln abgenutzt werden und der Arbeiter wird durch seine sechsstündige Arbeit den Wert des Produktes um 3 sh erhöhen. Es wird sich somit der Wert des neuen Quantum Garn durch nichts von dem vorangegangenen Quantum unterscheiden, d. h. auf dem Markte wird man für

1) a. a. O. S. 166 u. ff.

dasselbe ebenfalls 15 sh zahlen. Für den Kapitalisten hat aber dieser Verkauf bereits eine ganz andere Bedeutung. Als Ergebnis des zwölfstündigen Arbeitstages haben wir erhalten: 20 Pfund Garn, die für 30 sh verkauft werden, d. h. für $1\frac{1}{2}$ sh pro Pfund. Die Kosten des Unternehmers machen aber nicht mehr die gleiche Summe aus. Wir wollen diese beiden Reihen einander gegenüberstellen.

Der Wert des Produktes:		
20 Pf. Garn	Abgenutzte Spindelmasse	Der vom Spinner dem Produkte zugesetzte Wert
20 sh	4 sh	6 sh
Die Kosten des Unternehmers:		
20 sh	4 sh	3 sh

Auf diese Weise kostet dem Kapitalisten, da er nur die Hälfte des vom Arbeiter dem Produkte zugesetzten Wertes durch den Arbeitslohn ersetzt hat, das Garn nur 27 sh, verkaufen wird er es aber zu seinem vollen Werte, d. h. für 30 sh. Ziehen wir von 30 sh 27 ab, so erhalten wir 3 sh, die unbezahlte Arbeit darstellen und somit den vom Kapitalisten angeeigneten Mehrwert ausmachen. Den Grad dieser Aneignung fremder Arbeit kann man durch das Verhältnis zwischen unbezahlter und notwendiger Arbeitszeit ausdrücken. Dieses Verhältnis bezeichnet Marx als Rate des Mehrwerts. In dem oben angeführten Beispiele beträgt diese 1 oder 100%. So erklärt Marx den komplizierten Mechanismus, mit dessen Hilfe auf dem Boden der Produktion einerseits, auf dem Boden des Tausches andererseits der dem Kapitalisten zufallende Mehrwert entsteht. Bis jetzt trat in der Person des Kapitalisten die ganze, ihrer Zusammensetzung nach sehr mannigfaltige Klasse auf, in deren Hände der Mehrwert gelangt. Tatsächlich verteilt sich aber derselbe zwischen den verschiedenen Kapitalistengruppen — zwischen den Unternehmern, den Rentiers, den Kaufleuten usw. sehr verschieden. Stets aber wird sich als die Quelle, aus der sie ihr Einkommen schöpfen, der Mehrwert erweisen.

Das ist in den Hauptzügen die Werttheorie von Marx, wie wir sie im ersten Bande des „Kapital“ entwickelt finden. Nach dem von Marx selbst entworfenen Plane erschöpft sie aber keineswegs das ganze Problem. Es lag Marx noch ob, den schwierigsten Teil der Arbeit zu vollführen, nämlich das Wertgesetz, welches unter der Voraussetzung der Gleichheit der Produktionsverhältnisse der Waren abgeleitet wurde, mit den schon seit Ricardo erkannten Besonderheiten in der Verwendung des Kapitals in den verschiedenen Produktionssphären in Einklang zu bringen.

Im dritten Bande des „Kapital“ setzt sich auch Marx die Aufgabe, den Einfluß der Zusammensetzung des Kapitals und seiner Umschlagszeit auf den Wert und Preis zu erforschen.

Bei dem im Produktionsprozesse verwendeten Kapital unterscheidet Marx, wie bereits mehrfach erwähnt, vom Standpunkte der von ihm vertretenen Werttheorie einen konstanten Teil (der alle Kosten des Kapitalisten mit Ausnahme der zur Bestreitung des Arbeitslohnes umfaßt) und einen *variablen* (der die Ausgaben zur Bezahlung der Arbeitskraft ausmacht). Der Wert des konstanten Teils geht in den des Produktes ohne Änderung über, der Wert des variablen dagegen mit einem bestimmten Überschuß (dem Mehrwert), dessen Höhe sich nach dem Exploitationsgrad der lebendigen Arbeit richtet.

Indessen ist das Verhältnis dieser beiden Teile in den einzelnen Produktionssphären und Unternehmungen verschieden. In dem einen Betriebe werden verhältnismäßig mehr Maschinen und andere Produktionsmittel verwendet, in dem anderen mehr lebendige Arbeitskraft, oder es ist bei gleicher Anzahl der verwendeten Produktionsmittel der Wert derselben in einem Falle höher als im anderen. Die Zusammensetzung des Kapitals in bezug auf das gegenseitige Verhältnis des konstanten und variablen Teiles desselben nennt Marx die organische Zusammensetzung des Kapitals. Als Kapitale organischer Zusammensetzung bezeichnet Marx dabei solche, bei denen der konstante Teil überwiegt, diejenigen dagegen, bei denen der variable überwiegt — als Kapitale niedrigerer organischer Zusammensetzung.

Wie verschieden die Kapitalzusammensetzung in den einzelnen Produktionssphären auch sein möge, so fällt doch nach Marx die Summe des von der ganzen Kapitalistenklasse einer gegebenen Gesellschaft erhaltenen Gesamtgewinns mit der Summe des in dieser Gesellschaft erzeugten Gesamtmehrwerts zusammen. In dieser Beziehung bedarf die in dem ersten Bande entwickelte Theorie weder einer Ergänzung, noch einer Korrektur. Ganz anders liegt die Sache beim Problem der Verteilung dieser Gesamtsumme unter die einzelnen Kapitalistengruppen.

Würden die Waren zu ihrem vollen Werte auf dem Markte verkauft werden, d. h. würde ihr Wert mit dem Preis und der aus ihrem Verkaufe erhaltene Mehrwert mit dem Profit des Kapitalisten zusammenfallen, so würden bei gleichem Aufwand an Kapital, aber verschiedener Zusammensetzung derselben die einen Kapitalisten einen höheren Profit beziehen als die anderen. Die Kapitale niederer organischer Zusammensetzung würden einen höheren Profit abwerfen, weil derjenige Teil des Kapitals, den der Mehrwert erzeugt, dort größer ist. In Wirklichkeit aber bringen die Kapitale unabhängig von ihrer Zusammensetzung in der Regel gleiche Profite ein.

Marx sucht die für seine Theorie aus dieser von ihm anerkannten Tatsache hervorgehende Schwierigkeit dadurch zu überwinden, daß er den Begriff des Wertes und Preises, sowie den des Mehrwertes und des Profits auseinanderhält.

Der Profit tendiert nach einer mittleren Norm, während die Preise durch die Produktionskosten reguliert werden. Der Wert findet seinen Ausdruck

nur in den gesellschaftlichen Gesamtprodukten und der Mehrwert in der von der ganzen Kapitalistenklasse insgesamt bezogenen Profitmasse. Die Produkte der einzelnen Industriezweige werden nicht zu ihrem vollen Werte, sondern unter denselben (bei niedriger organischer Zusammensetzung des Kapitals), oder über denselben (bei hoher Zusammensetzung des Kapitals) verkauft, so daß ein dem Mehrwerte entsprechender Profit nur in dem ausschließlichen Falle entstehen könnte, wenn die Zusammensetzung des Kapitals in den gegebenen Unternehmungen mit der Zusammensetzung des gesellschaftlichen Durchschnittskapitals zusammenfallen würde.

Auf welche Weise kommt nun dieser Ausgleich des Profits in den verschiedenen Produktionssphären trotz der verschiedenen Zusammensetzung des Kapitals zustande? Darauf gibt Marx keine klare Antwort. Er weist einfach darauf hin, daß die verschiedenen Profitraten durch die Konkurrenz sich zu einer Durchschnittsprofitrate ausgleichen, wobei die miteinander in Wettbewerb befindlichen Kapitalisten bei der Verteilung des von der Gesellschaft erzeugten Gesamtmehrwertes sich als solidarisch erweisen. Ein jeder Kapitalist erhält aus der Gesamtsumme des Mehrwertes nicht einen den variablen, sondern einen dem in der Unternehmung steckenden Gesamtkapital entsprechenden Teil, so daß die verschiedenen Kapitalisten sich hier verhalten „als bloße Aktionäre einer Aktiengesellschaft, worin die Anteile an Profit gleichmäßig verteilt werden“.

Wie dieser Verteilungsprozeß des Profites, bei dem die einen Waren stets unter ihrem Werte, die anderen über demselben verkauft würden, vor sich geht, untersucht Marx nicht, sondern beschränkt sich auf einige flüchtige Andeutungen. Er weist darauf hin, daß das Kapital aus der Sphäre mit niedriger Profitrate in solche mit hoher ströme, daß die verschiedenen Profitraten zu einer allgemeinen Profitrate sich ausgleichen und die Werte dank diesem steten Kapitalflusse sich in Warenpreise verwandeln. Ein solcher Ausgleich der Profitraten werde in einem um so höheren Grade erreicht, je weiter die kapitalistische Entwicklung des Landes fortgeschritten und besonders je mobiler das Kapital und die Arbeit sei.¹⁾

Bei der Umrechnung der Werte in Preise sind aber Marx erhebliche Fehler unterlaufen. Die gründliche Nachprüfung dieser Umrechnung durch Tugan-Baranowsky und Bortkiewicz hat zweifellos ergeben, daß der Marxsche Satz, das gesellschaftliche Gesamtprodukt, das die ganze Kapitalistenklasse erhält, werde durch den Gesamtmehrwert bestimmt (d. h. durch das allgemeine Wertgesetz und das des Mehrwertes) einfach auf falschen Voraussetzungen und Berechnungen beruht.²⁾

1) Das Kapital, Bd. III¹, S. 136—137.

2) Vgl. M. Tugan-Baranowsky, Die theoretischen Grundlagen des Marxismus. Leipzig 1906. S. 170—188. L. von Bortkiewicz, Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System, Archiv f. Sozialwiss. Bd. 23—25 und: Zur Be-

Wenn auf diese Weise die Marxsche Werttheorie in bezug auf die entwickelte kapitalistische Wirtschaft, für welche die Mannigfaltigkeit in der Zusammensetzung des Kapitals in den verschiedenen Produktionssphären charakteristisch ist, auch nicht im vollen Maße gilt und Lücken aufweist, so stellt sie doch einen außerordentlich tiefgründigen Versuch zu einer weiteren Analyse des bereits von Ricardo gestellten Problems dar. Bei allen seinen Mängeln und Unklarheiten enthält dieser Versuch nicht wenig wertvolle Winke für die künftige Forschung und kann und darf daher von ihr nicht umgangen werden. Aber nicht darin besteht das Neue und Große der Marxschen Theorie für die weitere Ausbildung der Wertlehre.

Einen großen Fortschritt gegenüber Ricardo stellt die Marxsche Theorie durch die Klarlegung des Wesens des Mehrwertes dar, d. h. der Einkommensquelle der Kapitalistenklasse. Hier berührt Marx den eigentlichen Nerv der kapitalistischen Wirtschaftsordnung und deckt ihren wahren Sinn in einer wahrlich glänzenden Weise auf. Zwar hat Marx natürlich auch hier Vorgänger (und unter ihnen Ricardo) gehabt, es gebührt ihm aber das Verdienst, die Tatsache der Mehrarbeit und des Mehrwertes mit außerordentlicher Klarheit herausgearbeitet zu haben. Bot die Theorie Ricardos in ihrem grundlegenden Teile eine vollendete Erklärung des Wesens der im Kreise selbständiger Warenproduzenten entstehenden Verhältnisse (z. B. der mittelalterlichen Handwerker), so hat die Marxsche Theorie ein blendendes Strahlenbündel auf diejenigen Verhältnisse geworfen, bei denen die Produkte zwar ebenfalls durch Arbeit erzeugt werden, die Lebens- und sonstigen Existenzmittel der Arbeiter aber in den Händen der Kapitalistenklasse sich befinden. In dieser Lehre hat Marx das Problem der Wertbildung in treffender Weise mit der Frage nach der Einkommensquelle der einzelnen gesellschaftlichen Gruppen verbunden, deren gegenseitige Beziehungen durch die sozialen Faktoren der Macht und Abhängigkeit (Besitz bzw. Besitzlosigkeit) bestimmt werden. Die Lösung des Mehrwertproblems, sofern es bei den einfacheren Formen der wirtschaftlichen Verhältnisse zur Geltung kommt, könnte als Vorbild auch für die Erforschung komplizierterer Erscheinungen dienen. Bedauerlicherweise hat aber Marx selbst dieser Seite der Sache bei der Analyse verwickelterer Verhältnisse der kapitalistischen Wirtschaftsordnung — bei seinem Versuche die Umwandlung der Werte in Preise zu erklären — zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Wie dem aber auch sei, die Mehrwert-

richtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx, Jahrb. f. Nationalökonomie u. Stat. III. Folge. Bd. 34. 1907. Es muß hervorgehoben werden, daß Bortkiewicz der Auffassung Tugan-Baranowskys, Marx habe bei der Umrechnung der Werte in Preise Fehler begangen, durchaus zustimmt, die Behauptung Tugans aber, die allgemeine Profitrate würde von der Zusammensetzung des gesellschaftlichen Kapitals, d. h. von seiner Verteilung in konstantes und variables nicht abhängen, keineswegs teilt. Vgl. den Schluß der ersten u. d. zweiten Abh. im Archiv f. Sozialw.

232 Versuche einer Synthese zwischen d. Arbeitswerttheorie u. d. Grenznutzentheorie
theorie von Marx stellt eine bleibende Errungenschaft der Volkswirtschaftslehre dar. Seine Irrtümer und die gekünstelte Erklärung der Umwandlung der Werte in Preise erschüttern keineswegs die prinzipielle Bedeutung seiner Lehre, denn sie ist — und zwar durchaus richtig — für die oben erwähnten einfacheren Formen der Wirtschaftsverhältnisse abgeleitet, wo die Preisbildung das grundlegende Wertgesetz nicht verletzt.¹⁾

Über diesen Punkt ist die Arbeitswerttheorie noch nicht hinausgekommen, daher kann man die Marxsche Lehre als letzte große Etappe in der Volkswirtschaftslehre bezeichnen.

Jetzt können wir die Ergebnisse der beiden von uns charakterisierten Hauptrichtungen in der Werttheorie kritisch überblicken. Trotzdem sie auf dem ersten Blick als sich gegenseitig ausschließende Theorien erscheinen und trotz der scharfen Polemik zwischen den Vertretern derselben, kann man bei vorurteilsloser Betrachtung nicht übersehen, daß sie ihrem Wesen nach einander nicht ausschließen, sondern sich gegenseitig ergänzen. Die Grenznutzentheorie hat das Hauptgewicht auf die Erforschung der wirtschaftlichen Wertschätzungen verlegt, ohne die Entstehungsbedingungen der wirtschaftlichen Güter zu berücksichtigen, während die Arbeitswerttheorie im Gegenteil gerade diese Seite des Problems eingehender erforscht hat. Daher ist unter bestimmten Voraussetzungen eine Synthese beider Theorien durchaus möglich.

Auf Grund eingehender Untersuchung der Bedingungen, bei denen die gegenseitige Abhängigkeit der Erscheinungen des Tauschverkehrs einen Gleichgewichtszustand auf dem Markte herbeiführt, den Versuch einer solchen Synthese gemacht zu haben, war das Verdienst der mathematischen Schule der Nationalökonomie, deren Charakteristik wir uns auch nunmehr zuwenden.

NEUNTES KAPITEL.

Wert- und Preistheorie der mathematischen Schule. — Bedingungen der Warennachfrage und des Warenangebotes. — Gravitieren des Preises beliebig vermehrbare Güter nach den Produktionskosten. — Zeitliche Anpassung des Angebotes an die Nachfrage. — Cassels Theorie. — Monopolpreise. — Unternehmerverbände und Preisbildung. — Preisfestsetzung durch öffentliche Körperschaften.

Nachdem wir die Versuche, die Werttheorie unter Zugrundelegung eines einheitlichen Prinzips aufzubauen, dargestellt haben, müssen wir jetzt zur Betrachtung der dualistischen Werttheorien übergehen, die die verschiedenartigen Faktoren, die das Verhalten der Käufer und Verkäufer beim Marktverkehr bestimmen, vollständiger zu erfassen suchen.

1) Diese Seite der Marxschen Lehre hat in der erwähnten Abhandlung von Bortkiewicz eine sehr treffende Beurteilung gefunden. Archiv f. Sozialw. Bd. 25. S. 473—474.

Die Mängel der einseitigen Werttheorien, der Arbeitswerttheorie wie der Grenznutzentheorie, bestanden in dem Bestreben, sukzessive Kausalzusammenhänge zu konstruieren, trotzdem Wechselwirkung vorlag, Sie suchten Wert- und Preiserscheinungen auf einen einzigen Faktor zurückzuführen. Marshall bemerkt mit der für ihn kennzeichnenden Vorsicht, daß Ricardo „vielleicht in einigen Fällen es übersehen oder jedenfalls nicht klar erkannt hat, daß es sich beim normalen Wert um verschiedene Faktoren handelt, die in Wechselwirkung stehen, nicht aber eine sukzessive Kausalkette bilden“. Diese Charakteristik trifft nach L. v. Bortkiewicz in einem noch weit höheren Grade auf Marx zu. Gewiß war Marx, sagt Bortkiewicz, genügend Realist, um nicht über die Wechselwirkung der Faktoren oder Elemente der Wirtschaft hinwegzusehen, er habe aber „bei der eigentlichen Konstruktion der Preis- und Einkommensbildung daran festgehalten, daß die in Betracht kommenden Elemente gleichsam als Kausalkette zu denken seien, in welcher jedes Glied in seinem Bestand und in seiner Größe nur von den vorangehenden Gliedern bestimmt wird“.¹⁾

Aus dieser einseitigen Einstellung erklärt sich auch die Sterilität der Kontroverse zwischen den Anhängern der beiden Richtungen. „Ich bitte den Leser,“ bemerkt hierzu einmal Gustav Cassel sarkastisch, „zwei Bücher zu nehmen und sie auf den Tisch so gegeneinander zu stellen, daß sie sich gegenseitig im Gleichgewicht erhalten. Dann mag er sich die Frage vorlegen, ist das eine Buch die Ursache davon, daß das andere steht, oder ist umgekehrt, das zweite Buch die Ursache davon, daß das erste die betreffende Stellung einnimmt? Wer mit Auseinandersetzungen über diese interessante Frage Bibliotheken füllen wollte, der würde ungefähr so viel zur Klarheit in der theoretischen Mechanik beitragen, wie Böhm-Bawerk und Dietzel dies durch ihre Streitschriften in der Preislehre getan haben.“²⁾

Die neue Richtung in der theoretischen Nationalökonomie, in der Hauptsache durch Anhänger der mathematischen Schule, und unter diesen besonders durch Walras vertreten, wird charakterisiert durch die Preisgabe des „sukzessivistischen Vorurteils“, wie v. Bortkiewicz sich ausdrückt, durch das Verlegen des Schwerpunktes auf die Erforschung der Wechselwirkung der Markterscheinungen, der Bedingungen, die das Gleichgewicht auf dem Markt herbeiführen. Schon die Problemstellung wie die algebraische Analyse beseitigten die Möglichkeit einer einseitigen Lösung, und das mußte die Schärfe und die Unversöhnlichkeit zwischen den Vertretern der verschiedenen Richtungen der Nationalökonomie mildern. Zwischen der subjektiven und objektiven Richtung in der Nationalökonomie wurde ein Verbindungs-

1) L. v. Bortkiewicz, Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System. Archiv f. Sozialw. Bd. 25. 1907. S. 37—38.

2) G. Cassel, Grundriß einer elementaren Preislehre. Zeitschr. f. d. ges. Staatsw. Bd. 55. 1899. S. 449.

faden gesponnen. Es wurde auf diese Weise der Boden für eine ruhigere Beurteilung der positiven Leistungen der beiden Richtungen und für eine fruchtbringende Verwertung der bisherigen Ergebnisse vorbereitet. Die mathematische Darstellungsweise hat wohl dazu beigetragen, den richtigen logischen Faden rascher und leichter zu finden, doch wird man diesen Weg kaum für unbedingt erforderlich halten. Jedenfalls lassen sich Forschungsergebnisse der mathematischen Schule auch ohne Zuhilfenahme algebraischer Formeln beweisen und darstellen. Andererseits kann die übertriebene Bevorzugung der mathematischen Analyse den Gedanken in das Gebiet überflüssiger und im Grunde genommen schädlicher, wenn auch logisch anziehender, rein formaler Konstruktionen abdrängen. Daher wollen wir auch eine kurze Charakteristik der von der mathematischen Schule vorgeschlagenen Lösung zu geben versuchen, ohne uns der mathematischen Zeichensprache zu bedienen.

Vergegenwärtigen wir uns zunächst die wichtigsten Definitionen und Voraussetzungen. Als Wert bezeichnen wir die Befähigung einer Ware, gegen eine andere ausgetauscht zu werden, also ihre „Kaufkraft“. Diese findet ihren Ausdruck in dem Verhältnis, in dem eine Ware gegen eine andere ausgetauscht wird. Das Verhältnis zu dem allgemeinen Tauschäquivalent, dem Geld, stellt den Geldwert der Ware dar. Es wird vorausgesetzt, daß dieses Verhältnis durch freie Vereinbarung der Käufer und Verkäufer zustande kommt, daß die Parteien gleich vollständig über die Marktlage unterrichtet sind und in ihren Entschlüssen frei sind, d. h. daß die Käufer ihre Waren bei einem beliebigen Verkäufer kaufen und die Verkäufer ihre Waren an einen beliebigen Käufer verkaufen können, und daß endlich die einen wie die anderen in ihrem Verhalten sich von dem größtmöglichen Nutzen bestimmen lassen, also den größeren Nutzen stets dem kleineren vorziehen. Unter solchen Bedingungen wird der Marktverkehr folgende Form annehmen:

Jede Ware, die auf den Markt kommt, hat je nach der angebotenen Warenmenge einen bestimmten „Nachfragepreis“. Marshall illustriert sehr anschaulich diesen Sachverhalt an der Hand des Einkaufs von Tee, der den Gegenstand einer konstanten Nachfrage darstellt, und der in kleinen Mengen gekauft zu werden pflegt. Nehmen wir an, führt er aus, der Tee werde zu 2 sh für 1 Pfund verkauft. Der Käufer werde sich weit eher bereit finden, 10 sh für 1 Pfund im Jahre zu zahlen, als ganz leer auszugehen, während, wenn er den Tee umsonst haben könnte, er doch nicht mehr als 30 Pfund im Jahr konsumieren würde. Bei der gegebenen Marktlage kaufe er beispielsweise 10 Pfund Tee im Jahr, d. h. der Unterschied in der Befriedigung, die er beim Kauf von 9 und 10 Pfund erreicht, erscheine ihm ausreichend, um hierfür 2 sh zu zahlen. Die Tatsache aber, daß er das 11. Pfund nicht kaufe, spräche dafür, daß dieses in seinen Augen keine weiteren 2 sh wert sei. Diese 2 sh stellten auch das Maß des Grenznutzens des Tees für den Käufer dar bzw. den Grenzpreis der Nachfrage. Um sich ein erschöpfendes

Bild von der Nachfrage nach einer Ware zu bilden, müsse man wissen, welche Warenmenge der Käufer zu dem gegebenen Preis zu kaufen bereit ist. Dann erst lasse sich über die Wechselwirkung zwischen Nachfrage und Preis Klarheit verschaffen. Die Nachfrage hänge vom Preis ab und der Preis von der Nachfrage. Bei der weiteren Diskussion des Beispiels stellt Marshall eine Tabelle von Preisen auf, zu denen der Käufer bereit wäre, entsprechende Warenmengen zu kaufen (d. h. eine entsprechende Nachfrage geltend zu machen):

Der Käufer werde bereit sein zu kaufen:

6 Pfund zu 50 sh das Pfund;	10 Pfund zu 24 sh das Pfund;
7 „ „ 40 „ „ „	11 „ „ 21 „ „ „
8 „ „ 33 „ „ „	12 „ „ 19 „ „ „
9 „ „ 28 „ „ „	13 „ „ 17 „ „ „ ¹⁾

Bei der Schätzung des Wertes des zu kaufenden Gegenstandes ist für den Käufer nicht nur dessen Nützlichkeit maßgebend. Von Bedeutung sind auch die Mittel, über die der Käufer verfügt, d. h. sein Einkommen, oder richtiger gesagt, der Fonds, den er zum Kauf des Gegenstandes bestimmt. Ein verschwenderischer Mensch oder ein Käufer, der in eine Zwangslage geraten ist, kann, um den Kauf zu tätigen, auch einen Teil des Vermögens hergeben, und daher wird die Nachfrage auf dem Markte von der Größe dieses Vermögensopfers abhängen. Jedenfalls wird aber ein Käufer mit größerer Kaufkraft bereit sein, mehr für eine Ware zu geben als ein Käufer mit geringeren Mitteln. In Wirklichkeit liegen die Verhältnisse komplizierter, als es auf den ersten Blick erscheint. Der Preis einer gegebenen Ware stellt nicht nur eine Funktion ihres Nutzens (der ihr zugeschriebenen Nützlichkeit) und der dem Käufer zur Verfügung stehenden Mittel dar, sondern auch eine Funktion der Preise aller übrigen Waren, die er kauft. Die Mittel des Käufers sind nicht unbeschränkt. Er kann daher für eine Ware um so mehr ausgeben, je mehr Mittel ihm nach dem vorangegangenen Kauf anderer Waren bleiben. Diese Konsumverschiebung zeigt sich besonders deutlich bei einer Massenverarmung. Nach dem Kriege hat z. B. die zunehmende Teuerung breite Schichten der Bevölkerung veranlaßt, ihre „Kauffonds“ neu einzuteilen. Nach Deckung des dringlichen Bedarfes wurde es schwer, weniger dringende Güter zu kaufen, und daher ist auch deren Preis erheblich zurückgegangen. Das Verdienst, diese eigenartige Erscheinung exakt erklärt zu haben, gebührt der mathematischen Schule und vor allem Walras. Die österreichische Schule ist über dieses Problem hinweggeglitten.²⁾ Die Berücksichtigung der gegenseitigen Abhängigkeit der Warenpreise gibt aber eine Erklärung für eine Reihe von Erscheinungen, die sonst unverständlich bleiben. Bei der isolierten Betrachtung

1) Principles of economics, 6th. ed. S. 94—96.

2) N. Schaposchnikoff, Theorie des Wertes und der Verteilung. Moskau 1912. S. 10—11 (russisch).

tung der Nachfragekurve ist man geneigt, anzunehmen, daß jede Preissteigerung einer bestimmten Ware eine Verringerung der Nachfrage nach sich ziehe. Beachten wir dagegen die Wechselbeziehungen der Preise, so kommen wir zu einem anderen Urteil. Die Verteuerung von Gütern des dringenden Bedarfes führt z. B., indem einige von diesen dadurch zu Gegenständen des Luxuskonsums werden, zu einer Steigerung der Nachfrage nach billigeren Waren der gleichen Gattung. So hat beispielsweise die Steigerung der Fleischpreise während des Krieges in Rußland zwangsläufig zu einem gesteigerten Konsum von Brot und Grütze geführt, die Steigerung der Mehl- und Grützepreise aber ihrerseits zum gesteigerten Konsum von Gemüse, obwohl auch dieses teurer wurde.

Bisher betrachteten wir die Nachfrage nach Gütern des unmittelbaren Verbrauches. Die Nachfrage nach Produktionsmitteln vollzieht sich in etwas anderer Weise. Die österreichische Schule betrachtete die Nachfrage nach Produktionsmitteln als eine Funktion der Nachfrage nach Konsumgütern, die mit diesen hergestellt werden und setzte diese daher in direkte Abhängigkeit vom Grenznutzen der Konsumgüter, d. h. von der Nachfrage des letzten Käufers. In Wirklichkeit verhält es sich damit bei weitem nicht so einfach. Nehmen wir an, zu einem gegebenen Zeitpunkt sei eine geringere Menge von Produktionsmitteln auf den Markt gelangt. Die Nachfrage nach diesen geht von den Erzeugern der Konsumgüter aus, die auch die Nachfrage bestimmen. Dabei rechnen sie mit einem entsprechenden Äquivalent beim Verkauf des fertigen Produktes. Die einzelnen Produktionsmittel müssen aber bereits im gegenwärtigen Moment unter Berücksichtigung der gegebenen Marktlage gekauft werden, d. h. bei eingeschränktem Warenangebot. Die Menge der Produktionsgüter wird unter solchen Umständen zu einem selbständigen Preisfaktor, gleich den Gütern des unmittelbaren Verbrauchs. „Es wäre töricht,“ sagt Taussig mit Recht, „auf diese Güter, d. h. die Produktionsmittel das strenge Prinzip des Grenznutzens anzuwenden. Dieses Prinzip gleicht vielen anderen im Wirtschaftsleben: es kommt erst nach Verlauf eines längeren Zeitraumes zur Auswirkung, in verschiedener Weise und mit verschiedenen Komplikationen.“¹⁾

Es handelt sich hier jedoch nicht nur um Komplikationen, sondern auch um die Tatsache, daß den Produktionsmitteln unter Berücksichtigung der geschilderten Wechselbeziehungen bei der Preisbildung eine besondere Bedeutung zukommt. Die Nachfrage trägt in bezug auf die verschiedenen Waren infolge der verschiedenen Bedeutung der einzelnen Bedürfnisse, zu deren Befriedigung sie dienen, keinen einheitlichen Charakter. Es gibt Güter, bei denen sich die Nachfrage mit der Veränderung ihres Preises kaum ändert, weil der Umfang ihres Konsums ziemlich konstant ist. Hierher gehören die

1) F. W. Taussig, Principles of economics. Vol. I. New York 1911. S. 153.

Gegenstände des dringenden Bedarfes. Wie indessen die Erfahrung der letzten Jahre zeigt, weist auch die Nachfrage nach diesen Gütern eine erhebliche Elastizität auf. Bei einem allgemeinen Rückgang des Einkommens sinkt die Nachfrage nach relativ teuren Genußgütern sehr rasch, und an ihre Stelle tritt die Nachfrage nach billigeren Waren. Im allgemeinen läßt sich jedoch sagen, daß die Nachfrage nach Gütern des dringenden Bedarfes weniger elastisch ist, und daß in einer Gesellschaft mit gleichmäßigerer Einkommensverteilung auch die Nachfrage sich als stabiler erweist. Was insbesondere den Konsum der Arbeiterbevölkerung betrifft, so ist hier die Nachfrage stabiler als die der wohlhabenden Klassen der Bevölkerung, und zwar deshalb, weil ihnen die Größe ihres Einkommens nicht ermöglicht, über die Befriedigung der mehr oder weniger dringlichen Bedürfnisse irgendwie merklich hinauszugehen. Diese Stabilität des Konsums von Gütern des unmittelbaren dringenden Bedarfes dient auch gewöhnlich als Argument zugunsten einer „Planwirtschaft“. Hierbei wird jedoch vergessen, daß sie nur als ein Exponent der relativen Verarmung betrachtet werden kann, und daß selbst die ärmsten Schichten der Bevölkerung bestrebt sind, nach Möglichkeit diesen eisernen Ring zu sprengen, um die Last des grauen Daseins durch mannigfaltigere Zusammensetzung des Konsums erträglich zu gestalten.

Bei freier Wahl der, wenn auch in beschränkter Menge vorhandenen Konsumgüter kann der Mensch sich von dem drückenden Gefühl der Unfreiheit, von der Abhängigkeit von der hergebrachten Lebenshaltung befreien. Er kann sich freier „entfalten“ und seiner Individualität eher Geltung verschaffen. Das ist wohl auch der Grund, weshalb bei den unteren Schichten der Bevölkerung die Nachfrage nach den ihnen zugänglichen Luxusgegenständen zuweilen stürmischen Charakter annimmt und einen stärkeren Konsumdrang verrät, als es bei besser situierten Klassen zu beobachten ist, die an eine freiere Gestaltung des Konsums gewöhnt sind.

Gehen wir nunmehr zu den Bedingungen des Warenangebotes über. Der Versuch, das Preisproblem allein durch Analyse der Nachfrage zu lösen, wäre nur dann zulässig, wenn die Menge der angebotenen Waren von vornherein gegeben wäre und nicht vom Willen und der vorangegangenen Tätigkeit der Verkäufer abhängen würde. Eine solche Sachlage kann man sich indessen nur für kurze Zeit denken, während welcher die auf dem Markte vorhandene Ware in ihrer Menge unverändert bleibt. Im realen Wirtschaftsleben, das sich ständig im Fluß befindet, ändert sich dauernd die Versorgung des Marktes mit Waren in Abhängigkeit von den jeweils herrschenden Allgemeinbedingungen und Produktionsverhältnissen. Der Marktverkehr ist die Folge der Arbeitsteilung innerhalb der Gesellschaft, die auf dem Markt zum Austausch gelangenden Waren stellen die Erzeugnisse dieser arbeitsteiligen Wirtschaft dar. Daher können sie auch nur dann auf dem Markt erscheinen, wenn der Erlös aus dem Verkauf die Produktionskosten deckt. Unter Produktionskosten ist aber

238 Gravitieren des Preises beliebig vermehrb. Güter nach den Produktionskosten nicht nur der Aufwand an Kapital (darunter auch der an Arbeitslöhnen), sondern auch der Gewinn zu verstehen.¹⁾ Dabei ist der subjektive Wert der Waren für den Produzenten bzw. Verkäufer gleich Null, weil er sie nicht für den eigenen Konsum, sondern den Verkauf herstellt. Als der einzige Beweggrund, der den Produzenten bzw. Verkäufer veranlaßt zu verkaufen, erscheint das Streben nach Profit.

Die freie Konkurrenz setzt voraus, daß die Produktion und der Absatz der Waren sich ungehindert vollzieht, daß jeder Produzent bzw. Verkäufer eine beliebige Warenmenge herstellen bzw. verkaufen und von einem Industrie- und Handelszweige zum anderen übergehen kann usw. Wird unter solchen Bedingungen eine Ware auf dem Markte in einer Menge angeboten, die hinter der Nachfrage zurückbleibt, so werden einige Käufer geneigt sein, eher ein wenig mehr zu bezahlen, als mit leeren Händen davonzugehen. Der Preis der Ware wird also anziehen. Dann wird sich ein Wettbewerb auch zwischen den Verkäufern geltend machen. In dem betreffenden Industriezweig wird der Gewinn über das normale Niveau hinausgehen, es werden ihm neue Kapitalien zuströmen, und die Produktion wird somit eine Erweiterung erfahren. Dadurch wird mit der Zeit auf den Markt eine zur Befriedigung der bestehenden Nachfrage ausreichende Warenmasse gelangen. Das wird aber bei weiterem Warenangebot den Preis drücken. In ähnlicher Weise werden die Preise weichen, wenn die Menge der auf dem Markte angebotenen Waren im Vergleich zur Nachfrage merklich zunehmen sollte. Sehr bald wird aber auch hier eine entgegengesetzte Bewegung eintreten: die Billigkeit der Produkte wird neue Käufer heranlocken, deren Mittel für die Aufnahme der gegebenen Warenmenge nicht ausreichen werden. In dem einen wie dem anderen Falle wird es eine Grenze geben, über die hinaus der Preis der Waren auf die Dauer weder steigen noch unter dieselbe sinken wird. Diese Grenze bilden die Produktionskosten²⁾ (das sogenannte „Kostengesetz“).

Die Klassiker betrachteten die Tendenz zum Ausgleich der Profitrate als genügende Erklärung dafür, daß die Preise sich nach den Produktionskosten richten. Cournot hat diese Analyse vertieft, indem er darauf hinwies, daß für einzelne Verkäufer bei Anwachsen der Warenpreise über die Produktionskosten es zeitweilig vorteilhaft wird, das Angebot zu steigern. Der Nutzen wird so lange steigen bzw. andauern, bis durch den Hinzutritt anderer Verkäufer das Angebot sich noch mehr erweitern wird. Sehr bald wird aber ein Ausgleich der Preise mit den Produktionskosten erfolgen. Die Möglichkeit dieses zeitweiligen Nutzens erscheint somit nach der Lehre von Cournot solange als Anreiz zur Erweiterung des Warenangebotes bis ein Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage eintritt.

1) Vgl. Marshall, Principles of economics, S. 313 und 343.

2) Ausführlich hierüber Dmitrieff, a. a. O. und N. Schaposchnikoff, a. a. O. S. 29.

Wir haben hier einen Fall des sogenannten stabilen Gleichgewichtes vor uns, bei dem sich die zusammenstoßenden Kräfte gegenseitig nicht nur neutralisieren, sondern bei Störung des Gleichgewichtes bestrebt sind, in dasselbe zurückzukehren, d. h. die Abweichung der Preise vom Niveau des Gleichgewichtes erzeugt zugleich Bedingungen, die sie in das letztere wieder zurückführen. J. St. Mill vergleicht in sehr treffender Weise die Bewegung der Preise beim freien Wettbewerb mit den Schwankungen des Meeresspiegels. Jeder Punkt auf der Oberfläche des Wassers wechselt ständig seinen Ort. Die obere Schicht des Ozeans wird beständig durch Wellen in Schwankungen versetzt und manchmal von starken Stürmen erschüttert, und doch bleibt sein Oberflächenniveau unverändert.

Durch die Klarlegung des Kostengesetzes haben wir uns den realen Verhältnissen des Markttausches frei vermehrbare Güter sehr erheblich genähert. Wir haben aber immer noch einige sehr wesentliche Seiten der Marktverhältnisse unberücksichtigt gelassen. Wir müssen die Analyse noch weiter fortführen, um in unsere Betrachtung zwei weitere wichtige Momente hineinzubringen. Wir müssen noch untersuchen 1. unter welchen Bedingungen die Gütervermehrung vor sich geht (ob dabei das Gesetz des Sinkens, Steigens resp. Konstanz des Ertrages zutage tritt), und 2. wie sich zeitlich der Gleichgewichtszustand auf dem Markte durchsetzt.

Eine vortreffliche Analyse dieser Seite des Marktverkehrs hat ebenfalls Marshal geliefert.

Das Angebot hat die Tendenz, sich der Nachfrage anzupassen. Aber dieser Anpassungsprozeß gestaltet sich verschieden und wird von verschiedenen Ergebnissen begleitet, je nach der Zeit, innerhalb welcher er sich vollzieht. Es ist unmöglich, in kurzer Zeit den vorhandenen Gütervorrat zu ändern. Man muß ihn daher zunächst als eine gegebene Größe hinnehmen. Wenn z. B. die Nachfrage nach Fischen in einer Seestadt an einem bestimmten Tage aus irgendeinem Grunde gestiegen ist (z. B. infolge eines Touristenandranges), so kann der vorhandene Vorrat an Fischen in entsprechender Weise nicht erhöht werden. Hier wird somit der Preis infolge der unerwartet eingetretenen Nachfragersteigerung anziehen. Wird aber die Erhöhung der Nachfrage durch Ursachen konstanten Charakters (z. B. durch einen infolge einer Viehseuche eingetretenen und längere Zeit anhaltenden Mangel an Fleisch) hervorgerufen, so wird das Angebot sich der Nachfrage anpassen, aber auch dann nicht ganz, weil z. B. eine durchgreifende Änderung im Fleischereigewerbe angesichts des Ausnahmezustandes sich nicht rentieren würde. Die Fischer werden die früher für den Transport verwendeten Boote für den Fischfang herrichten, ein Teil der Strandbewohner wird die Fischerei anderen Gewerben vorziehen usw. Jedenfalls wird aber das Angebot immer noch hinter der Nachfrage zurückbleiben und der Preis sich auf einem höheren Niveau einspielen als früher. Sollte aber die Nachfrage nach Fischen die

Tendenz zeigen, dauernd zu steigen, weil z. B. breitere Bevölkerungsschichten einer Stadt oder eines Landes von der Fleisch- zur Fischkost übergehen, so wird das sehr wesentliche Änderungen in den Angebotsverhältnissen hervorrufen. Hier sind drei Fälle möglich. 1. Wenn mit der Erweiterung der Produktion die Produktionskosten pro Einheit des Produktes dieselben bleiben, so wird der Preis durch die Herstellungskosten genau reguliert. 2. Wenn die Produktionssteigerung von einer solchen Vervollkommnung der technischen und wirtschaftlichen Bedingungen begleitet wird, daß die Kosten pro Einheit des Produktes geringer werden, so fällt der Preis unter das frühere Niveau. Wenn z. B. der Vorrat an Fischen im Meere sich nicht erschöpft, die Fischerei mit keinen besonderen Schwierigkeiten verbunden ist, ferner das Bauen von Booten, das Flechten der Netze usw. mit der Steigerung ihrer Zahl eine Vervollkommnung erfährt und die Versorgung der Boote mit Fischern sich um einiges billiger gestaltet, so sinkt der Normalpreis der Fische. 3. Wenn die erweiterte Produktion dem Gesetz „des abnehmenden Ertrages“ unterliegt, wie z. B. in der Landwirtschaft, so steigt der Preis der Erzeugnisse.

Auf diese Weise erfährt der obenangeführte Lehrsatz, wonach mit der Erhöhung der Nachfrage der Preis steigt, die Steigerung des Angebotes aber bestrebt ist, ihn auf das frühere Niveau herabzudrücken, sehr wesentliche Einschränkungen. Ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage tritt in dem selten anzutreffenden Falle ein, wenn bei andauernder Steigerung der Nachfrage die Erweiterung des Angebotes die Produktionskosten pro Einheit des Produktes weder erhöht noch herabsetzt. Endlich steigt unter dem Einflusse des Gesetzes „des abnehmenden Ertrages“ der Preis, aber nicht unmittelbar infolge Steigerung der Nachfrage, sondern infolge der erschwerten Produktion der in Betracht kommenden Güter.¹⁾

Stets findet also eine bestimmte Wechselwirkung statt. Das Warenangebot hängt vom Preis ab. Die auf dem Markt zu verkaufende Warenmenge muß so groß sein, daß der erzielte Preis die Produktionskosten deckt. Daher ist es auch notwendig, daß der Grenzpreis der Nachfrage mit dem Grenzpreis des Angebotes zusammenfällt. Wenn wir für das Warenangebot das gleiche Verzeichnis aufstellen würden, wie wir das für die Warennachfrage getan haben, d. h. bei jedem Preis des Angebotes die Menge angeben würden, die zu dem jeweiligen Preis verkauft werden kann, so müßte der Umfang des Warenangebotes derjenigen Warenmenge entsprechen, bei der die Preise der Nachfrage die Produktionskosten decken. Wenn bei einer gegebenen Warenmenge die Preise der Nachfrage die Preise des Angebotes übersteigen, so erzielen die Verkäufer einen über das übliche Maß hinausgehenden Nutzen. Das führt aber, wie bereits nachgewiesen, zu einer Erweiterung der Produktion und somit zu einer Annäherung an den niedrigeren Preis der Nach-

1) Marshall, Principles of economics, vol. I, a. a. O. S. 367—379.

frage. Und umgekehrt, wenn der Umfang des Angebotes dem im Vergleich zum Angebotpreise niedrigeren Preise der Nachfrage entspricht, so wird die Produktion entsprechend eingeschränkt und von dieser Seite her der Nachfragepreis an den Angebotpreis herangerückt werden. Und wenn nach diesen Schwankungen die beiden Preise in einem Punkte zusammentreffen, d. h. der Preis der Nachfrage mit dem des Angebotes zusammenfällt, so zeigt die Warenmenge, bei der ein solcher Ausgleich erfolgt, nicht mehr die Tendenz, sich zu verändern, weder in der Richtung der Zu- noch der Abnahme. Der Gleichgewichtszustand ist erreicht.¹⁾

Hieraus ergibt sich, daß die Analyse der Klassiker (insbesondere die Ricardos) unzureichend war, weil sie nur den Faktor der Produktionskosten in Erwägung zog. Die Grenznutzenlehre bedeutet eine wesentliche Erweiterung der Theorie, berücksichtigt aber auch nur eine Seite der Sache. Jedenfalls hält die Behauptung der doktrinären Anhänger dieser Lehre (besonders gilt das von der österreichischen Schule), die Produktionskosten stellten keinen selbständigen Preisfaktor dar, einer ernsten Kritik erst recht nicht stand. Allerdings gibt es ebenso selten Anhänger einer rein subjektiven wie Anhänger einer rein objektiven Werttheorie. Auch die Vertreter der österreichischen Schulen haben ihren Ausgangspunkt nicht konsequent weiterentwickelt.²⁾

Eine eigenartige Stellung nimmt in dieser Frage Cassel ein. Ohne aus seiner Untersuchung subjektive Elemente auszuschließen, vertritt er die Auffassung, daß man den Wertbegriff aus der Wirtschaftstheorie eliminieren müsse. Man sollte nur mit dem Begriff des Preises, und zwar dem in Geld ausgedrückten Preis operieren. „Die menschlichen Werturteile sind ihrer Natur nach relativ, und die Menschen haben es immer praktisch notwendig gefunden, dieselben auf einen gemeinsamen Nenner zurückzuführen, d. h. in Geld auszudrücken. Die Wissenschaft kann in dieser Beziehung keinen anderen Weg gehen als die Praxis. Die ökonomische Theorie, die die Vorgänge des wirklichen Wirtschaftslebens darstellen will, muß von Anfang an einen solchen gemeinsamen Nenner aller Werturteile, also das Geld einführen. Für das praktische wirtschaftliche Handeln kommt die Intensität der Bedürfnisgefühle . . . nur soweit in Betracht, als sie in Schätzungen in Geld hervortritt. Dieses Verhältnis sollte die Grenze für die Wirtschaftswissenschaft ziehen: auch sie kann die subjektiven wirtschaftlichen Momente nur so, wie sie in den Geldschätzungen hervortreten, erfassen“. Hieraus folgert Cassel, „daß eine besondere Wertlehre für die ökonomische Wissenschaft zum mindesten vollständig unnötig ist. Jeder Versuch, eine Wertlehre ohne einen gemeinsamen Nenner für die Werturteile zu begründen, muß auf große Schwierigkeiten

1) Marshall, a. a. O. S. 343—345.

2) Siehe bes. L. v. Bortkiewicz, Objektivismus und Subjektivismus in der Wirtschaftstheorie, Festgabe für Knut Wicksell, Nationalekonomiska Studier Tillaegnade Knut Wicksell. S. 15—17.

stoßen. Sobald wieder ein solcher gemeinsamer Nenner eingeführt wird, hat man im wesentlichen das Geld postuliert. Die Werte werden dann durch die Preise, die Wertschätzungen durch Schätzungen in Geld ersetzt, und man hat eine Preislehre anstatt einer Wertlehre. Man muß aus dieser Sachlage die Konsequenz ziehen, d. h. die ganze sogenannte Wertlehre vollständig aus der ökonomischen Wissenschaft ausmustern. Die theoretische Darstellung der Tauschwirtschaft muß von Anfang an das Geld in Betracht ziehen und somit im wesentlichen eine Lehre der Preisbildung werden.“¹⁾

Für die von Cassel vorgeschlagene Behandlung des Wertproblems, zu dessen Klärung in der Wirtschaftstheorie soviel Mühe verwandt worden ist, liegt aber kaum eine Notwendigkeit vor. Sind auch keine besonders ergiebigen Resultate von einer psychologischen Vertiefung der Untersuchung der menschlichen Schätzungen zu erwarten, so bleiben diese doch als Tatsachen bestehen, die theoretische Analyse erheischen. In gleicher Weise können die Beziehungen zwischen den reellen Gütermengen, ohne Rücksicht auf ihren Geldwert, von einer Volkswirtschaftstheorie, die auf Geschlossenheit Anspruch erhebt, nicht außer Betracht gelassen werden. Den Wertbegriff aufgeben, heißt grundlegende Fragen des Tausches und der Verteilung übersehen, deren Lösung durch Erforschung der Preisbildung allein nicht erreicht werden kann. Cassels Versuch ist kennzeichnend für eine gewisse Ermüdung durch die endlosen Kontroversen, die in der Hauptsache durch die einseitige Behandlung des Wertproblems seitens beider Richtungen bedingt worden ist.²⁾

Die Beseitigung des Wertproblems trägt indessen bei Cassel den harmlosen Charakter einer terminologischen Neuerung, ohne die Behandlung des Problems irgendwie zu fördern. Viel tiefer begründet sind die Einwände von P. v. Struve, der sich ebenfalls grundsätzlich gegen jede abstrakte Werttheorie ausspricht. Er versteht unter objektivem Wert nur einen statistischen Mittelwert, und zwar einen subjektiven, durch angenäherte Schätzung gewonnenen isolierten Mittelwert. Der objektive Wert, sofern dieser als dem

1) G. Cassel, *Theoretische Sozialökonomie*. Leipzig 1918. S. 41.

2) In einer ausführlichen Besprechung des Casselschen Werkes weist Eulenburg eine Reihe von Lücken in Cassels Erklärung des Tausches und besonders der Verteilung nach, die sich daraus ergeben, daß er die Wirtschaftstheorie im wesentlichen auf die Preislehre und diese auf das „Prinzip der Knappheit“ zurückführt. Eulenburg enthält sich aber eines endgültigen Urteils, solange nicht seine Theorie auch auf diese Fragen eine Antwort gegeben hat. Er hält indessen Cassels Buch für einen interessanten Versuch, „um unter Umgehung des Wertbegriffs das Tausch- und Preisproblem in den Mittelpunkt der Theorie zu stellen und unter einheitlichen Gesichtspunkt zu stellen“. Franz Eulenburg, „Wertfreie“ Sozialökonomik, *Weltwirtschaftliches Archiv*. Bd. 15. 1919—20. S. 462—467. Mit besonderer Bestimmtheit hat sich gegen die Eliminierung des Wertproblems Andreas Voigt in seiner Besprechung des Casselschen Buches ausgesprochen. Er weist darauf hin, daß Cassel selbst es nicht umgehen kann, zuweilen vom Wert zu reden, ohne ihn zu nennen. *Zeitschrift für Sozialwissenschaft*. N. F. Bd. X. 1919. S. 597—598.

Preise zugrundeliegend gedacht wird, stelle nur eine methaphysische Verdoppelung der Preiskategorie dar.¹⁾ Struves Gedanken haben aber selbst im Kreise der Statistiker keine wohlwollende Aufnahme gefunden. A. A. Tschuprow, einer der angesehensten Vertreter der theoretischen Statistik, hat sich z. B. sehr kategorisch dahin ausgesprochen, daß die Frage nach dem „A priori“ im Wertproblem auch vom statistischen Standpunkt durchaus berechtigt erscheint. Daß der Wert als zahlenmäßiger Ausdruck, obwohl nur aus dem Preise zu ersehen, nicht durch den Preis, sondern umgekehrt der Preis durch den Wert bestimmt wird, diese Annahme widerspräche keineswegs der statistischen Betrachtungsweise; im Gegenteil, diese habe sogar eine solche Annahme zur Voraussetzung. Wodurch der Wert „seinerseits“ bestimmt werde, ob durch die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, durch den Grenznutzen oder sonst in einer Weise sei eine Frage, zu deren Klärung man verschiedene Wege einschlagen könne: wie den der statistischen Analyse von Massenbeobachtungen einzelner konkreter Preisfälle, so auch den völlig entgegengesetzten, nämlich den rein theoretischer Überlegungen. Beide Methoden seien aber durchaus vereinbar mit einer formal-statistischen Betrachtungsweise.²⁾

Die Werttheorie in der Darstellung der mathematischen Schule hat viele Mißverständnisse und Widersprüche beseitigt, die für die beiden einseitigen Richtungen kennzeichnend sind. Aber auch ihre Lösung kann man nicht als endgültig betrachten. Die von ihr vorgeschlagenen Erklärungen stehen mit den Tatsachen des realen Wirtschaftslebens in noch zu lockerer Verbindung; andererseits erscheint der Versuch, die Faktoren der Wertbestimmung auf ein Mindestmaß herabzusetzen, bei weitem nicht so unbegründet, wie man es annehmen könnte, wenn man von der Idee des Gleichgewichts der wirtschaftlichen Kräfte ausgeht. Ohne von der Wirklichkeit sich weiter zu entfernen, als es methodologisch zulässig erscheint, kann man behaupten, daß unter bestimmten Bedingungen die Tauschproportionen zwischen Waren dem Arbeitsaufwand entsprechen. Jedenfalls widerspricht die Annahme, daß die Arbeit den wichtigsten Faktor der Wertbestimmung darstellt, keineswegs dem Wesen der dargestellten Theorien, und daher behält die Problemstellung von Ricardo und Marx ihre volle Berechtigung.

Die freie Konkurrenz erschöpft aber nicht den Kreis des Marktverkehrs. Die neuere Entwicklung des Wirtschaftslebens hat viele alte Monopolformen vernichtet, statt dieser jedoch neue, zuweilen noch mächtigere Monopolgebilde geschaffen. Hierher gehören insbesondere die Unternehmerverbände und die Einschränkungen des Tauschverkehrs durch Zollschränken.

1) Wirtschaft und Preis. 1913 (russisch).

2) A. A. Tschuprow, Das Wertproblem in der statistischen Preistheorie. Festgabe für P. Struwe. Prag 1925. S. 170 (russisch).

Streng genommen versteht man unter einem Monopol die Konzentration der Produktion bzw. der Veräußerung von Gütern bestimmter Art in einer Hand. Zwischen diesem extremen Fall und dem völlig freien Wettbewerb existiert aber eine ganze Reihe von Übergangsformen, die eine mehr oder weniger starke Einschränkung der freien Konkurrenz bedeuten. Den ersten Versuch einer wissenschaftlichen Theorie des Monopolpreises finden wir bei Cournot (im Kap. V seiner *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. 1838). Cournot geht von dem Gedanken aus, daß die Ertragsfähigkeit einer Unternehmung von zwei im umgekehrten Verhältnis zueinander stehenden Faktoren abhängig sei: vom Preise des Produktes pro Einheit und der verkauften Warenmenge. Je niedriger der Preis pro Einheit des Produktes, um so ausgedehnter der Absatz und umgekehrt, je höher der Preis, um so kleiner der Absatz. Jeder Verkäufer wisse dies aus eigener Erfahrung. Wenn er beim Einkauf für ein Gut 10 Mark pro Einheit zahlte und es zu 12 M. (d. h. mit einem Gewinne von 20%) verkaufen wollte, so würde er, wenn er zu diesem Preise nicht mehr als 1000 Einheiten verkaufen könnte, einen Gewinn von 2000 M. erzielen. Wenn er aber den Preis pro Einheit des Produktes auf 11 M. ermäßigen (d. h. sich mit einem Gewinn von 10% begnügen) würde, so würde er den Absatz beispielsweise um das fünffache steigern, d. h. er würde 5000 Einheiten verkaufen. Sein Gewinn würde dann 5000 M. betragen, d. h. er würde trotz relativer Senkung (von 20% auf 10%) absolut genommen (was für den Verkäufer allein in Betracht kommt) mehr als um das Doppelte steigen. So hat zwar der Monopolist die Möglichkeit, die Preise völlig willkürlich festzusetzen, der wirtschaftliche Vorteil, das Streben nach Erzielung eines Maximalgewinns, zwingt ihn aber, mit den erwähnten Faktoren zu rechnen. Da die Ausdehnung des Absatzes dem Monopolisten bei Preisermäßigung den Maximalgewinn vor Erreichung des Niveaus, bei dem die Preise den Produktionskosten entsprechen, sichern kann, so wird er keinen Anlaß haben, die Preise unterhalb dieses Niveaus zu halten. Wir können somit im allgemeinen bei Monopolunternehmungen höhere Preise erwarten als bei Herrschaft der freien Konkurrenz. Wenn aber Konkurrenzpreise nach den Produktionskosten gravitieren, Monopolpreise dagegen die Tendenz haben, diese Grenze zu überschreiten, so entsteht die Frage, ob der freie Wettbewerb tatsächlich (wie es oft behauptet wird) für den Konsumenten stets vorteilhafter ist als das Monopol.

Eine aufmerksame Untersuchung der Frage zeigt uns, daß eine allgemeine Antwort hierauf unmöglich ist. Zunächst ist die Dehnbarkeit des Absatzes verschieden. Es gibt Waren, deren Absatz selbst bei bedeutender Preisenkung nicht irgendwie erheblich gesteigert werden kann, umgekehrt kann wieder bei anderen Waren eine Preisherabsetzung den Absatz außerordentlich erhöhen. Der Monopolist hat es mit verschiedenen Käuferkreisen zu tun.

Die Größe des Absatzes hängt ab von den Eigenschaften der Waren (bei Gütern dringenden Bedarfs liegen die Verhältnisse natürlich anders als bei Luxusgegenständen), sowie von der Kaufkraft der einzelnen Schichten der Bevölkerung. Nehmen wir an, der Monopolist hätte seine Erzeugnisse, die früher nur Kauflustigen mit einem Jahreseinkommen von 40000 M. zugänglich waren, auch solchen mit einem um 10000 M. niedrigeren Einkommen zugänglich gemacht. In diesem Falle könnte er kaum auf eine erhebliche Erweiterung des Absatzes rechnen, er würde es vorziehen, den früheren Preis beizubehalten. Ganz anders verhält es sich, wenn er den Preis seiner Erzeugnisse derart ermäßigen wird, daß sie auch von Kauflustigen mit einem Einkommen von bloß 4000—2000 M. gekauft werden können. Würde ein Unternehmer noch weiter gehen und durch erneute Preisherabsetzung sein Produkt auch den breiten Schichten der Arbeiterbevölkerung zugänglich machen, so würde er sogar mit einem riesigen Absatz rechnen können.

Hat der vom Monopolisten festgesetzte Preis auch die Tendenz, die Grenze, die durch die Produktionskosten gezogen ist, zu übersteigen, so können doch diese bei ihm niedriger sein als bei den miteinander konkurrierenden Unternehmern. Er hat geringere Ausgaben für Reklamen und kann durch Ausnutzung der Vorteile des Großbetriebes seine Betriebskosten wesentlich herabsetzen.

Die Monopolpreise können daher, vorausgesetzt, daß das Unternehmen rationell organisiert und geleitet wird und eine ausreichende Kapitalbasis hat, niedriger sein als die bei Herrschaft der freien Konkurrenz.

Endlich kann der Monopolist im Unterschiede von den einheitlichen Konkurrenzpreisen differenzierte Preise für die gleiche Ware festsetzen. Er weiß, daß er bei bestimmten Käuferkreisen höhere Preise nehmen kann, und paßt daher die Preise durch eine gewisse Individualisierung der Waren und Dienstleistungen der verschiedenen Kaufkraft an. Hierher gehört z. B. die Differenzierung der Fahrpreise in den einzelnen Wagenklassen der Eisenbahn, der Theaterbillets usw. Wo eine solche Differenzierung möglich ist, kann der Monopolist die Preise derart festsetzen, daß sie nicht nur für ihn, sondern auch für die Gesamtheit sich am vorteilhaftesten erweisen.¹⁾

Es sind also die Interessen des Monopolisten und die der Käufer nicht immer diametral entgegengesetzt. Man darf indessen die Bedeutung dieser Seite der Monopolpreisfestsetzung nicht überschätzen. Selbst in den Fällen, in denen der Monopolist auf eine Erweiterung des Absatzes rechnen kann und den Preis ermäßigt, geht er tastend vor und bleibt nicht konsequent. Kann er bei geringerem Absatz einen Gewinn erzielen, der sich nur wenig von dem unterscheidet, den er bei Ausdehnung des Absatzes erhalten würde, so zieht

1) Vgl. Marshall a. a. O. S. 484—485. C. Colson, Cours d'économie politique, 2^{ième} éd., livre 1^{er} Paris 1907. S. 224—226. Walras, Éléments d'écon. pol. pure 4^{ième} éd. S. 134—135.

er den kleineren Absatz bei höherem Preise vor. Er verliert dadurch nichts, während der Käufer benachteiligt wird.

Die Erforschung der Preispolitik der Monopolunternehmungen, z. B. der Unternehmerverbände erfordert daher die nähere Berücksichtigung der Richtung, in der sich in jedem Einzelfalle das Interesse der Monopolunternehmung bewegt. Häufig wird die Ansicht vertreten, daß die Kartelle nicht höhere, sondern nur stabilere Preise anstreben. In dieser Auffassung steckt ein wahrer Kern, denn die Vereinigung eines großen Industriegebietes in einer Hand beseitigt eo ipso die häufigen Preisschwankungen, die durch die Struktur und die gegenseitigen Beziehungen der miteinander konkurrierenden Einzelunternehmungen bedingt sind. Das Bestreben, die Preise auf einem stabilen Niveau zu halten, verleitet aber die Kartelle zur Ausnutzung ihrer Monopolstellung. Monopolpreise pflegen daher höher zu sein als Konkurrenzpreise und jedenfalls die Norm zu übertreffen, die öffentliche Körperschaften bei ihren Unternehmungen festsetzen.

Bei den 1903 vom Reichsamt des Inneren veranlaßten und geleiteten kontradiktorischen Verhandlungen über deutsche Kartelle hat der führende rheinische Industrielle Kirdorf während der Debatten über das Rheinisch-Westfälische Kohlsyndikat erklärt, daß die Grundsätze der Preispolitik bei allen Syndikaten die gleichen seien. „Es gibt überall verschiedene Parteien, einzelne wollen die Macht des Syndikates bis zum äußersten ausgenutzt haben, die anderen lassen sich von der Auffassung leiten, daß vorsichtig abgewogen werden muß, wie mit Rücksicht auf die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse und Zwecke des Syndikates die Preisfeststellung vorzunehmen ist, und schließlich ist die endgültige Preisfeststellung das Ergebnis eines Kompromisses. Das bezieht sich natürlich auf den Inlandpreis, für den Auslandpreis ist überall die Konkurrenz bestimmend. Man wird, wenn man in bestrittenen Gebieten ein Geschäft machen will, dem Preis, der einem entgegentritt, Rechnung tragen müssen . . .“ Darauf stellte Lujo Brentano, der den Verhandlungen als Sachverständiger beiwohnte, die Frage, ob er den allgemeinen Sinn dieser Ausführungen dahin zusammenfassen dürfte: . . . „auf dem unbestrittenen Gebiete, d. h. in der nächsten Umgebung der Werke werden die relativ höchsten Preise gefordert, weil man hier eine Monopolstellung hat, dagegen sinken die Preise, je weiter die Entfernung von den Werken, je mehr man also auf bestrittenes Gebiet kommt; dementsprechend fordert man im Auslande, da die Konkurrenz dort am größten ist, die niedrigsten Preise . . .“ Kirdorf stimmte dieser Auslegung seiner Erklärung völlig bei und fügte hinzu, daß dasselbe auch bei freier Konkurrenz beobachtet werde.¹⁾ Aus seinen weiteren Ausführungen geht indessen hervor, daß er unter „freiem Wettbewerb“ einfach das Fehlen eines Syndikates, nicht ungehinderte Konkurrenz

1) Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 3. Berlin 1903. S. 706—709.

von Einzelunternehmungen versteht. In dem dem Werke am nächsten liegenden Gebiete, wo seiner Auffassung nach die Preise am höchsten sind, könne mit diesem niemand konkurrieren, weil es durch die günstige Ausnahmelage davor geschützt sei. Wir hätten hier also einen typischen Fall des Privatmonopols (ohne besondere Vereinbarung) vor uns.

Bei diesen Verhandlungen zeigte es sich nach längeren Debatten über den Weißblechverband (der sich ganz besonders günstiger Bedingungen erfreute), daß die Vertreter des Syndikats die Einwände ihrer Gegner — der Weißblechkonsumenten — nicht entkräften konnten, und daß dieses „Idealsyndikat“, im Inlande ohne Konkurrenz, vor der ausländischen Konkurrenz aber durch Zoll geschützt, seine Preise um 50 % höher festsetzte als die englischen Unternehmer, ohne die Produktion auszudehnen.¹⁾

Als klassisches Beispiel des günstigen Einflusses der Kartelle auf die Interessen der Konsumenten wird gewöhnlich der uns bereits bekannte amerikanische Petroleumtrust (Standard Oil Company) angeführt. Die sehr eingehende, von dem amerikanischen „Bureau of Corporation“ ausgeführte Untersuchung hat indessen erwiesen, daß auch dieser durch seine technischen Vervollkommnungen berühmt gewordene und über eine gewaltige Macht verfügende Trust seine Monopolstellung zum Schaden der Konsumenteninteressen ausgenutzt hat. Erstens hat auch der Standard Oil Trust seine Produkte im Auslande systematisch zu niedrigeren Preisen verkauft, wobei der im Inlande erzielte Gewinn um das Dreifache den im Auslandsgeschäft überstieg. Zweitens hat der Trust im Inlande auf Petroleum und seine anderen Produkte verschiedene Preise festgesetzt, je nachdem er mit anderen Verkäufern zu konkurrieren hatte oder nicht. Das „Bureau“ hat festgestellt, daß der Trust in fast allen bestrittenen Gebieten niedrigere Preise verlangte; mußte er mit der Möglichkeit einer Konkurrenz rechnen, so verlangte er mäßige Preise; dort aber, wo er den Markt allein beherrschte, pflegten die Preise gewaltig in die Höhe zu schnellen.

Daher flößen private Monopolunternehmungen infolge ihrer Machtstellung, die sie stets gegen die Regierung, die öffentliche Meinung und die Arbeitsorganisationen auszunutzen verstehen, mit Recht eine gewisse Besorgnis ein. Die Rücksicht auf die Interessen der Käufer, die der Monopolist zuweilen für geboten hält, sichert ihm nicht immer die größten Vorteile. Der vollkommenste Typus eines Monopols ist daher nicht die Konzentration von Einzelunternehmungen in privaten Händen, sondern in denen einer öffentlichen Körperschaft, sofern diese Organisation eine entsprechende Wahrnehmung der Interessen der Allgemeinheit ermöglicht. Das Privatmonopol erscheint gewissermaßen als Zwischenstufe zur Festsetzung der Preise im allgemeinen Interesse, die den entgegengesetzten Pol der Preisbildung bei freier Konkurrenz darstellt.

1) a. a. O. Heft 5. S. 86—87.

Die Festsetzung von festen Preisen durch die öffentliche Gewalt hat seit Einführung der Gewerbefreiheit (zu Beginn des 19. Jahrhunderts) ihre frühere Bedeutung verloren. Wenig wirksam waren auch die anderen Maßnahmen zur Bekämpfung der Mißbräuche privater Monopolunternehmungen. So ist z. B. in England die Höchstdividende für Gaswerke (nach Zuführung eines bestimmten Teiles des Reinertrages an den Reservefonds) auf 10% festgesetzt worden. Bei Überschreitung dieser Grenze mußte der Gaspreis ermäßigt werden. Die Gesellschaften haben es aber verstanden, dieses für sie ungünstige Gesetz zu umgehen.¹⁾

Die Mißbräuche privater Monopole und die Wirkungslosigkeit der Mittel, die der öffentlichen Macht zu ihrer Bekämpfung zur Verfügung stehen, haben den Gedanken nahegelegt, gewerbliche Betriebe durch öffentliche Körperschaften zu errichten. Dort, wo eine Konkurrenz privater Unternehmungen nicht aufkommen konnte, wo ein Monopol durch die Bedingungen des Betriebes selbst gegeben war und daher stets nach kurzem Bestehen des freien Wettbewerbes den Sieg davontrug (z. B. beim Eisenbahnbau, bei Versorgung von Städten mit Gas, Wasser und Elektrizität), hat das Leben selbst die Errichtung öffentlicher Unternehmungen auf die Tagesordnung gestellt, sofern es nur möglich war, die an sich durchaus verständliche (und häufig sehr mächtige) Opposition der Interessenten zu überwinden.

Besonders kraß ist der schädliche Einfluß von Monopolunternehmungen in Städten mit rasch wachsender Bevölkerung zutage getreten. Die privaten Monopolunternehmungen, die die Versorgung von Städten mit Wasser, Gas usw. in den Händen hatten, ferner die städtischen Haus- und Grundbesitzer haben nicht selten ihre ökonomische Machtstellung mißbraucht, indem sie die städtische Bevölkerung bei der Befriedigung ihrer wichtigsten Bedürfnisse übervorteilten und überhaupt in physischer und sittlicher Beziehung äußerst ungesunde Verhältnisse schufen. Es ist daher verständlich, daß die weitgehende Entwicklung des „Munizipalsozialismus“ nicht nur als mächtiges Mittel zur Preissenkung erschien, sondern auch als der Weg zum sozialen Fortschritt.²⁾

Die Bedeutung der modernen öffentlichen Unternehmungen, sofern sie gleich Privatunternehmungen auf Gewinnerzielung eingestellt sind (d. h. ihre Kosten nicht als unvermeidliche Opfer auf die Steuerzahler umlegen) liegt darin, daß sie als Musterbetriebe dienen. Bei relativ hohem Arbeitslohn

1) H. Lindemann, Städteverwaltung und Munizipalsozialismus in England. 2. Aufl. Stuttgart 1906. S. 178.

2) Über die englischen Munizipalunternehmungen vgl. das zitierte Werk von Lindemann; über die deutschen — die folgenden Schriften desselben Verfassers: Die deutsche Städteverwaltung. 2. Aufl. 1906; Arbeiterpolitik und Wirtschaftsleben in der deutschen Städteverwaltung. 2 Bde. Stuttgart 1905 und „Kommunales Jahrbuch“, hrsg. von Lindemann und A. Südekum (seit 1908).

und kürzerer Arbeitszeit liefern sie ihre Produkte zu verhältnismäßig billigen Preisen und begnügen sich bei möglichst rationeller Betriebsorganisation mit einem mäßigen Gewinn, der gerade noch für Verzinsung und Tilgung der zur Errichtung und Fortführung des Betriebes aufgenommenen Anleihen ausreicht.

In der Preispolitik der öffentlichen Unternehmungen beobachten wir somit das Gravitieren der Preise nach den Produktionskosten, doch ergeben sich diese hier nicht aus dem Konkurrenzkampfe der Privatinteressen, sondern aus der zielbewußten Förderung des Allgemeinwohles. Das Preisniveau ist hier nicht das Ergebnis des elementaren Spieles individueller Bestrebungen, es wird vielmehr durch die Rücksichten auf die Interessen der Allgemeinheit bestimmt. Die Erreichung dieses Zweckes wird in der Hauptsache durch eine demokratische Zusammensetzung der öffentlichen Körperschaften, in deren Besitz die Betriebe sich befinden, sichergestellt. Als Grundlage für die Festsetzung des Preises durch die öffentliche Macht erscheint also das Prinzip der Gerechtigkeit. In manchen Fällen erfordert die Verwirklichung dieses Prinzipes, daß man sich nicht nach den Produktionskosten richtet. Maßgebend für die Preisbestimmung sind entweder die Vorteile, die sich für den einzelnen Nutznießer ergeben oder die gleichmäßige Verteilung der Lasten im Interesse der Gesamtheit. Eine Preisfestsetzung dieser Art findet man bereits bei verhältnismäßig lockeren Verbänden von Privaten (z. B. bei Grundbesitzerverbänden zur Durchführung von Meliorationen oder zum Kampfe mit einer allgemeinen Gefahr usw.). Für die Bildung solcher „Verbandpreise“ ist nicht der Interessenkampf maßgebend (obwohl ein solcher zwischen den einzelnen Gruppen nicht ausgeschlossen ist), sondern die gerechte Verteilung der Lasten. Die Preise gravitieren hier nicht nach den Produktionskosten, wenn auch diese nicht unberücksichtigt gelassen werden. Wenn z. B. die Grundstücke der zu einem Verbandszusammengetretenen Landwirte verschiedene Meliorationsausgaben verursachen, so richtet sich die Höhe der Mitgliedsbeiträge hauptsächlich nach dem jeweiligen Vorteil für die einzelnen Mitglieder. Wo es sich aber nicht um die Vorteile einzelner Personen handelt, sondern um die Übernahme bestimmter Lasten im Interesse der Allgemeinheit (wie z. B. bei Beseitigung der durch einen Dambruch verursachten Schäden), werden die Beiträge der Zahlungsfähigkeit der einzelnen Mitglieder angepaßt, d. h. nach den Grundsätzen einer gerechten Umlage festgesetzt.

Die Preisbildung vollzieht sich somit im modernen Wirtschaftsleben keineswegs nach einer einheitlichen Schablone. Sie ist verschieden, je nach den Besonderheiten des Tauschverkehrs. Es sondern sich hierbei bestimmte Kreise aus, deren Grenzen allerdings nicht scharf umrissen sind, weil im realen Wirtschaftsleben die einzelnen Erscheinungen in ständiger Wechselwirkung miteinander stehen. Trotzdem bewahrt ein jeder dieser typischen Kreise (charakterisiert durch freie Konkurrenz, private Monopole oder durch

Preisfestsetzung durch die öffentliche Gewalt) eine gewisse Stabilität. Nicht alle gewerblichen Unternehmungen lassen sich (jedenfalls nicht bei Aufrechterhaltung der Grundlagen der modernen kapitalistischen Wirtschaftsweise) in eine öffentlich-rechtliche Form überführen und keineswegs immer kann das Privatmonopol die freie Konkurrenz verdrängen, diese das Privatmonopol schwächen. Allerdings ist aber der allmähliche Übergang von den Konkurrenzpreisen zu den Monopolpreisen und von diesen zu den von der öffentlichen Macht festgesetzten für die neueste wirtschaftliche Entwicklung charakteristisch. Man darf aber nicht vergessen, daß diese Tendenz einstweilen bei weitem nicht den gesamten Kreislauf des modernen Wirtschaftslebens erfaßt, und daher muß man die Verschiedenheit im Charakter der Preisbildung stets im Auge behalten.¹⁾

ZEHNTES KAPITEL.

Das Geld. Entstehung des Geldes. — Volkswirtschaftliche Funktionen des Geldes. — Allgemeines Tauschmittel. — Wertmaß. — Gesetzliches Zahlungsmittel. — Allgemeiner Wertträger. — Wert- und Kapitalübertragungsmittel. — Sparmittel. — Arbeitsteilige Wirtschaftsverfassung und Geldverkehr. — Der Geldbedarf. — Währungssysteme. — Ausbreitung der Goldwährung in der Vorkriegszeit. — Die bimetallistische Bewegung und ihr Ausgang. — Monetärer Edelmetallvorrat der Welt.

Bei der vorangegangenen Darlegung, die der Untersuchung des Warenverkehrs im modernen Wirtschaftsleben gewidmet war, ist die Frage der Mittel, mit deren Hilfe dieser grandiose und verwickelte Mechanismus in Bewegung gesetzt wird, unberücksichtigt geblieben. Als solche Mittel erscheinen vor allem Geld und Kredit, zu deren Analyse wir auch nunmehr übergehen müssen.

Das Problem des Geldes hat seit den frühesten Zeiten die Aufmerksamkeit der Forscher auf sich gelenkt. Es dürfte kaum eine Frage der Volkswirtschaftslehre geben, über die so viel geschrieben und ausgesagt worden wäre, wie über das Geld. Und trotzdem gibt es kaum ein Problem, das so viel irrig und zuweilen sogar phantastische Theorien veranlaßt hatte wie das des Geldes. Gladstone hat einmal in einer Parlamentsdebatte bemerkt, die Liebe habe wohl weniger Menschen zu Narren gemacht als das Nachgrübeln über das Wesen des Geldes. Es handelt sich hier eben nicht nur um ein Problem unvoreingenommener Forderung, sondern auch um eine Frage, die aufs engste mit Machtinteressen verquickt ist. Die verschiedenen Geldverfassungen sind auch bei dem bestehenden Interessengegensatz der einzelnen Klassen der Gesellschaft für die einen von Vorteil, für die anderen von Nachteil. Daher entfacht jeder Versuch, ein bestehendes System des Geldwesens zu ändern, die heftigsten Kontroversen. In den verschiedenen Auffassungen

¹⁾ Siehe Neumann, Die Gestaltung des Preises. Schönbergs Handbuch. Bd. I—4. S. 261—265.

über das Wesen des Geldes und seine Bedeutung für das Wirtschaftsleben kommen die praktischen Interessen bestimmter Gesellschaftsklassen und Gruppen zum Ausdruck. Die heftigen Auseinandersetzungen, die der Stabilisierung der Mark vorangegangen waren, sind noch in aller Erinnerung. Hier bestätigte sich die alte Beobachtung, daß die Menschen am wenigsten diejenigen Erscheinungen kennen, denen sie im Alltagsleben stets begegnen. Das Geld — ein von Menschen zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse geschaffenes Mittel — erhält in den Augen der Masse geheimnisvolle unverständliche Eigenschaften, sobald die Lebensverhältnisse sie zwingen, über seine Bedeutung nachzudenken. Eine solche Illusion entsteht sehr leicht und hält sich hartnäckig, wenn bei der Klarlegung der Bedeutung wirtschaftlicher Erscheinungen die Erforschung der sozialen Verhältnisse unberücksichtigt bleibt. In ganz besonderem Maße gilt dies vom Gelde. Wir müssen daher bei der Untersuchung des Geldproblems der gesellschaftlichen Rolle des Geldes, seinem Zusammenhang mit der allgemeinen Struktur der gegebenen Wirtschaftsverhältnisse besondere Aufmerksamkeit widmen.

Das Geld entsteht, wie wir gesehen haben, auf der frühesten Stufe des menschlichen Zusammenlebens, mit den ersten Anfängen des Tauschverkehrs. Selbst zur Zeit der geschlossenen Hauswirtschaft waren zuweilen die isolierten Wirtschaftseinheiten gezwungen, miteinander in bestimmte Tauschbeziehungen zu treten. Der Unterschied in den natürlichen Bedingungen des Lebens und in der Kulturentwicklung der einzelnen Stämme brachte eine gewisse Spezialisierung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit mit sich. Es erwies sich daher für den einzelnen Stamm von Vorteil, seine spezifischen Erzeugnisse gegen die der Nachbarstämme einzutauschen. Ursprünglich bestand nur ein unmittelbarer Naturaltausch. Es wurde z. B. eine bestimmte Anzahl von Tierfellen, von Viehstücken, von Tongeschirr unmittelbar gegen Gewebe oder Waffen eingetauscht. Aber im selben Maße, in dem die Tauschgeschäfte häufiger wurden und allmählich zu einer ständigen, stets wiederkehrenden Erscheinung wurden, traten die großen Unzulänglichkeiten eines solchen unmittelbaren Tauschverkehrs immer deutlicher zutage. Es war nicht leicht, auf dem Markte stets jemanden zu finden, der das angebotene brauchte und seinerseits bereit war, sein Produkt zu veräußern, zu dessen Kauf der Verkaufslustige sich auf den Markt begeben hatte. Wenn der Verkäufer eines Tierfelles seine Ware z. B. gegen ein Tongeschirr einzutauschen wünschte, der Besitzer eines Tongeschirrs aber einen Pfeil oder Spieß begehrte und für ein Fell keine Verwendung hatte, so konnte zwischen ihnen kein Tausch abgeschlossen werden, solange es dem Verkäufer des Tierfelles nicht gelang, dasselbe zunächst gegen eine Waffe einzutauschen. Der Besitzer einer Waffe hatte aber möglicherweise gar keinen Bedarf nach einem Tierfell, sondern nach Salz, und so mußte der Verkäufer wieder auf die Suche gehen und zuletzt vielleicht unverrichteter Sache den Markt verlassen.

Sehr anschaulich schildert die Schwierigkeiten des naturalen Tauschhandels der bekannte Weltreisende V. L. Cameron. „Boote zu erhalten, um den See Tanganjika zu befahren, war mein nächster Gedanke. Da die Besitzer von zwei mir zugesicherten Booten abwesend waren, suchte ich ein dem Syde ibn Habib gehöriges von seinem Agenten zu mieten. Sydes Agent wollte aber in Elfenbein bezahlt sein, das ich nicht besaß; aber ich erfuhr, daß Mahomed ben Salib Elfenbein habe und Baumwollzeug brauche. Da ich aber auch kein Baumwollzeug hatte, so nützte mir dies wenig, bis ich erfuhr, daß Mahomed ibn Charib Baumwollzeug habe und Draht brauche. Glücklicherweise besaß ich dieses. So gab ich dem Mahomed ibn Charib die entsprechende Menge von Draht, worauf er dem Mahomed ben Salib Baumwollzeug gab, der seinerseits Syde ibn Habibs Agenten das gewünschte Elfenbein gab. Hierauf gestattete mir dieser, das Boot zu nehmen.“¹⁾

Unter solchen Bedingungen war jedermann darauf bedacht, von den Waren, nach denen stets eine verhältnismäßig rege Nachfrage bestand, einen gewissen Vorrat aufzuspeichern, um die Möglichkeit zu haben, Tauschgeschäfte abzuschließen. Durch diese natürliche Auswahl gelangten einige besonders gangbare Waren zu einer Sonderstellung und erwarben eine spezifische Eigenschaft — den Charakter eines allgemeinen Tauschmittels.

Die früheste Geschichte des Geldes zeigt uns eine große Anzahl von Waren dieser Art. Bei Jägervölkern waren Tierfelle die gangbarste Ware, daher wurden auch diese zum allgemeinen Tauschgut; bei Hirtenvölkern und primitiven Ackerbauvölkern war es das Vieh (daher die lateinische Bezeichnung des Geldes pecunia; in russischen Chroniken findet man den Ausdruck „Vieh hergeben“ statt „Geld bezahlen“); bei den Küstenvölkern Afrikas versehen Kaurimuscheln die Funktionen des Geldes; fast überall findet man als allgemeines Tauschmittel Schmuckgegenstände, Perlen und andere wertvolle Gegenstände (z. B. Ringe in Ägypten); zuweilen sind es allgemein gebräuchliche Nahrungsmittel, wie z. B. Salztafeln, Kakaobohnen u. dgl. Die Bedeutung dieser Tauschmittel stieg dadurch sehr erheblich, daß sie von Häuptlingen zur Zahlung von Steuern und Bußen, von Priestern für Opferzwecke angenommen wurden, in der Hauptsache aber dank Nachahmung und Gewohnheit, die im Seelenleben der Urvölker eine so große Rolle spielen. Aller Wahrscheinlichkeit nach hat sich die Verwendung des Geldes zunächst im inneren Tauschverkehr ausgebildet, erst später wurde es auch im Außenhandel verwendet. Das diesem Zweck dienende Geld wurde rationeller gewählt, war für die Tauschfunktion mehr geeignet (in Frage kamen nur besonders gangbare Waren, die konservierungsfähig und bequem teilbar waren) und verdrängte daher allmählich das alte inländische Geld. Mit der Zeit geht die Rolle des Geldes immer mehr auf die Metalle über und zuletzt

1) Zit. nach Menger, Art. Geld im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Bd. IV^a. S. 557.

fast ausschließlich auf die Edelmetalle (Gold und Silber). Nach Metallen bestand überall eine große Nachfrage, z. T. zur Herstellung von Waffen, Hausgeräten, z. T. von Luxusgegenständen (besonders bei Urvölkern, bei denen in sehr erheblichem Maße auch unedle Metalle, z. B. Kupfer zu Schmucksachen, verwandt wurden). Gegenüber den früheren, unbequemen Tauschmitteln, die sich den steigenden Verkehrsbedürfnissen schlecht anpaßten, wie z. B. Vieh, Tierfelle usw. wiesen die Metalle außerordentliche Vorzüge auf. Wie gleichartig die Viehgattungen und einfach die Versorgung derselben auch war, so stellten doch die einzelnen Exemplare immerhin erhebliche Abweichungen vom Durchschnitt dar. Zudem konnte man auch das Vieh beim Austausch minderwertiger Gegenstände als Tauschmittel nicht verwenden, weil man das einzelne Viehstück unmöglich in die dem geforderten Wert entsprechenden Teile teilen konnte. Die Haltung einer großen Viehherde, um jederzeit ein Tauschmittel zu besitzen, bot zur Zeit der Nomadenwirtschaft keine besonderen Schwierigkeiten, war aber bereits damals mit einem bestimmten Risiko (Viehseuche!) verbunden; mit dem Übergange zum Ackerbau und insbesondere mit der Entfaltung des städtischen Lebens gestaltet sich diese Aufgabe immer schwieriger und schwieriger. Ganz anders lag es bei den Metallen. Als Geldstoff weisen sie durch ihre Teilbarkeit, Dauerhaftigkeit und Transportabilität große Vorzüge auf. Die Edelmetalle aber, denen diese Eigenschaften in höchstem Maße zukommen (so ist z. B. die Widerstandsfähigkeit des Goldes gegen äußere Einwirkungen fast unbegrenzt) eignen sich ganz besonders zur Übernahme der Tauschmittelfunktion: es kommt hier vor allem ihr hoher Wert bei geringem Volumen und Gewicht und ihre relativ große Wertbeständigkeit in Betracht. In der Form der Münze zeichnen sie sich durch Glanz und „Klang“ aus und ermöglichen — was von großer Wichtigkeit ist — eine deutliche Prägung des Stempels und sonstiger Zeichen, die sich nur schwer verwischen lassen. Sie können daher, zumal ihr spezifisches Gewicht sehr auffällt, auch von dem Unkundigen leicht erkannt werden, während eine genaue Wertbestimmung älterer Tauschmittel, z. B. der einzelnen Viehstücke oder sonst eines Gutes große Erfahrung erforderte. Daher verdrängt das aus Edelmetall hergestellte Geld, sobald es einmal aufkommt, allmählich auch das unedle Metall, das nur noch eine untergeordnete Rolle spielt, da es nur noch als Stoff für Scheidemünzen verwendet wird. In den Staaten des antiken Griechenlands folgte auf das Vieh — das Eisen- und Kupfergeld (die Beziehung der späteren Silbermünze als ὀβολός muß nach Ridgeway darauf zurückgeführt werden, daß das älteste Geld die Form von kleinen Kupferstäbchen hatte, deren Handvoll eine Drachme ausmachte), während in Sparta, das eher zum Konservatismus neigte und die übermäßige Bereicherung einzelner Bürger auf Kosten der anderen zu vermeiden suchte, das Eisengeld bis in die späte Zeit hinein sich erhalten hat. Die alten Römer hatten ursprünglich Kupfergeld. Gold und Silber treten als Umlaufmittel

am frühesten bei den Assyriern, Babyloniern und Ägyptern auf. Im 7. Jahrhundert v. Chr. kommt das Silber- und Goldgeld in der Form der geprägten Münze in den Städten der kleinasiatischen griechischen Kolonien und in Lydien auf, von wo aus es die Runde zunächst durch Griechenland und dann durch die ganze Welt antritt.¹⁾

In der Münze nimmt das Geld zum erstenmal eine rationalisierte Form an, finden die charakteristischen Eigenschaften des Geldes besonders prägnanten Ausdruck. In dieser Form kann das Metallstück nur dem einen Zweck dienen: als Geld zu fungieren. Während alle Waren, die auf dem Markte gekauft werden, direkt oder indirekt für den Konsum bestimmt sind, verbleibt das Geld stets im Marktverkehr. Unter normalen Verhältnissen kommt es niemandem in den Sinn, die Münze als Metall zu verwenden. Trotzdem bewahrt auch die Münze noch den Warencharakter, und daher bleibt die Grenze zwischen dem Gold und Silber in Form der Münze und der von gewerblichen Erzeugnissen fließend. Erst das Papiergeld nimmt die reine Geldform an, denn es kann gar keine andere Verwendung finden und deshalb kommt in ihm der wahre Charakter des Geldes als Anweisung auf einen bestimmten Teil des Sozialproduktes unzweideutig zum Ausdruck.²⁾

Nach diesen einleitenden Bemerkungen können wir uns der Charakteristik der Funktionen, die das Geld besonders im modernen Tauschverkehr versteht, zuwenden.

Die erste und grundlegende Funktion des Geldes besteht, wie wir es aus der Skizze seiner Entstehungsgeschichte bereits wissen, in der Vermittlung von Tauschgeschäften. Das Geld dient vor allem als allgemeines Tauschmittel. Diese Funktion ist für das Wirtschaftsleben von nicht zu überschätzender Bedeutung. Auf den ersten Blick könnte es scheinen, als ob die Vermittlung des Geldes den Tauschakt komplizierter gestalten würde, weil man dabei statt des unmittelbaren Eintausches einer Ware gegen die andere den Tauschakt in zwei selbständige Teile zerlegt: in den Verkauf (der eigenen Ware für Geld) und den Kauf (der fremden Ware für das erlöste Geld). Der Schuster, der Brot begehrt, bringt die angefertigten Schuhe nicht zum Bäckermeister, sondern verkauft sie zuerst seinem Kunden und kauft dann für das auf diese Weise erhaltene Geld das Brot; ebenso wird auch der Bäckermeister, der Schuhe bedarf, zunächst für einen bestimmten Geld-

1) Über die früheste Geschichte des Geldes vgl. Ridgeway, *The origin of metallic currency and weight standards*. Cambridge 1892 (das Werk ist nicht frei von sehr gewagten metrologischen Hypothesen); Schurz, *Grundriß einer Entstehungsgeschichte des Geldes*. Weimar 1898, den bereits zit. Art. v. Menger im *Handwörterb. d. Staatsw.*; Helfferich, *Das Geld*. Leipzig 1903. Für das Mittelalter und die neuere Zeit: A. Luschin v. Ebengreuth, *Allgemeine Münzkunde und Münzgeschichte des Mittelalters und der neueren Zeit*. München und Berlin 1904.

2) Es ist das Verdienst von G. F. Knapp und Fr. Bendixen, auf diese Besonderheit des Geldes mit Nachdruck hingewiesen zu haben (siehe darüber weiter unten),

betrag Brot verkaufen und erst dann zum Schuhmacher gehen. Unter solchen Bedingungen wird der Tausch nicht erschwert, sondern im Gegenteil erleichtert. Es wird hier ebenso wie bei der Arbeitsteilung durch Zerlegung der Tätigkeit in einzelne Teile, mit geringerem Aufwand an Zeit und Kraft ein günstigeres Ergebnis erzielt. Bei naturalem Warenaustausch ist es notwendig, daß die Käufer wie Verkaufslustigen zur gleichen Zeit an einem bestimmten Orte sich einfinden. Die Trennung des Tausches in Verkauf und Kauf ermöglicht es, ihn an verschiedenen Orten zu verschiedener Zeit und (bei vollkommeneren Tauschmitteln) in beliebigen Mengen zu vollziehen. Der Verkäufer kann seine Ware an einem Orte veräußern und für das erlöste Geld die von ihm begehrten Güter an einem anderen erwerben, mögen beide hunderte ja tausende Kilometer voneinander entfernt liegen. Auch besteht nicht die Notwendigkeit, beim Verkauf eines Gutes das im Austausch dagegen zu erhaltende Gut unmittelbar zu kaufen. Die Verwendung des Geldes beseitigt daher die Schwierigkeiten, die früher aus dem Unterschiede in der Herstellungszeit der Güter hervorgingen. Das Geld ermöglicht den im Tauschverkehr stehenden Parteien, ihre Waren zur günstigsten Zeit zu kaufen bzw. zu verkaufen, und daher können durch Vermittlung des Geldes die entferntesten Punkte der Erde mit den verschiedensten Produktionsverhältnissen durch die engen Bande des Tausches miteinander verbunden werden. Ohne Geld wäre der ungeheure Warenverkehr, wie er in wirtschaftlich entwickelten Ländern besteht, ganz undenkbar.

Aus dieser ersten und grundlegenden Funktion des Geldes geht naturgemäß seine zweite, ebenfalls sehr wesentliche Funktion — die eines Wertmaßes — hervor.

Mit der Entwicklung des Tauschverkehrs werden alle Waren in der Regel zunächst gegen Geld eingetauscht. Das Geld wird zum allgemeinen Tauschäquivalent. Alle Waren werden, indem sie den Marktverkehr passieren, in Geld ausgedrückt, nehmen die Form des Geldes an. Daher lassen sich aus dem Verhältnis der Waren zum Gelde die Beziehungen der Waren zueinander, ihr relativer Wert, bestimmen. Die „Kaufkraft“ des Geldes gibt die „Kaufkraft“ aller übrigen Waren an. Worin besteht aber diese „Kaufkraft“? Man pflegt zu sagen, das Geld sei das Wertmaß der Waren. Soll dies bedeuten, daß der Verkäufer das erlöste Geld im selben Sinne als Wertausdruck seiner Ware betrachten könne, wie der Vergleich eines Stückes Tuch mit dem Metermaß dessen Länge angibt? Aus der im vorigen Kapitel dargestellten Preislehre wissen wir bereits, daß der Preis das Ergebnis eines bestimmten Kampfes auf dem Markte darstellt, das Ergebnis der Wechselwirkung bestimmter Faktoren ist, das einen Ausgleich auf mittlerer Linie darstellt. Jede Preisfestsetzung ist dabei als ein Fall für sich zu betrachten. Der Preis eines konkreten, auf dem Markte zum Kaufe gelangenden Gutes ist nicht durch seinen inneren Gehalt im voraus bestimmt, wie es bei seiner

Länge oder bei seinem Gewichte der Fall ist. Erst, wenn der Tauschakt abgeschlossen ist, erfahren wir den Preis eines Gutes, erst dann können wir seine „Kaufkraft“ bestimmen, nicht aber vorher; erst dann zeigt uns das Geld das quantitative Verhältnis des Wertes an, in dem die Waren zueinander stehen. Der erlöste Geldbetrag gibt uns somit nicht das Maß des von Anfang an in der Ware steckenden Wertes an, sondern zeigt uns nur, wie die Tauschverhältnisse im gegebenen Falle sich gestaltet haben. Einige Autoren schlagen es daher vor, den Ausdruck „Wertmaß“ durch „Wertanzeiger“, der das Wesen der betrachteten Funktion exakter erfasse, zu ersetzen.¹⁾

Es liegt indes durchaus kein Grund vor, den alten Ausdruck aufzugeben. Wenn der Warenpreis erst nach Abschluß des Tauschgeschäftes im Gelde „berechnet“, „angegeben“ oder „ausgedrückt“ wird, so erscheint dieser Geldwert zugleich als Maß, und zwar als exaktes Maß. Durch Vermittlung des Geldes, in dem die Preise aller Waren ausgedrückt werden, erfahren wir ihren relativen Wert unter den gegebenen Bedingungen.

Mit Hilfe des Geldes können wir aber bis zu einem gewissen Grade den relativen Wert der verschiedenen wirtschaftlichen Güter auch im voraus bestimmen. Wir wissen, daß auf einem gegebenen Markte zu einer bestimmten Zeit die Preise nach einem gewissen (zuweilen stabilen) Gleichgewicht tendieren, und daß wir, solange die Marktverhältnisse unveränderlich bleiben, auch die früheren Preise erwarten können. Die Bedeutung der einzelnen, den Warenpreis bestimmenden Faktoren kann ebenfalls mit einer gewissen Genauigkeit geschätzt werden. Daher können wir auch den Preis des noch nicht zu Markte gelangten Warenvorrates mit Hilfe des Geldes im voraus annähernd schätzen, wenn auch allerdings nicht exakt bestimmen. Die Möglichkeit einer solchen Schätzung ist für die wirtschaftlichen Verhältnisse von größter Bedeutung. Wollte jemand bei der Naturalwirtschaft die Größe seines Vermögens bestimmen, so bliebe ihm nichts anders übrig, als die in seinem Besitz befindlichen Güter in natura einzeln aufzuzählen: die Größe seines Ackerfeldes, seiner Wiesen, seiner Weiden, seiner Viehherde, seiner Vorräte an fertigen Produkten, an Korn, Mehl, Butter, Käse, Schinken, Wein u. dgl. Die weniger wertvollen Güter würden in eine solche Inventur überhaupt nicht aufgenommen werden können, bietet diese doch schon ohnehin wegen der geringen Übersichtlichkeit und der kaum erreichbaren Bestimmung des relativen Wertes des Gesamtvermögens die größten Schwierigkeiten. Ganz anders erscheint die Sache, wenn man das Geld als Wertmaß heranzieht.

1) Auf diese Besonderheit der Funktion des Geldes als eines Wertmaßes haben fast gleichzeitig Rich. Hildebrand und Fr. Walker aufmerksam gemacht. Walker hat vorgeschlagen, den in der englischen Literatur üblichen Terminus „measure of value“ — durch „common denominator“ zu ersetzen (diesen Terminus benutzte bereits Jevons, ohne ihn aber von dem allgemein gebräuchlichen abzugrenzen). Vgl. Fr. Walker, Money. London 1884. S. 4—10. R. Hildebrand, Die Theorie des Geldes. Kritische Untersuchungen. Jena 1883. S. 24—32.

Wenn wir unser Vermögen versichern wollen, so können wir, möge dieses noch so vielgestaltig sein, durch Abschätzung seiner einzelnen Teile den Gesamtwert in Geld leicht angeben (wenn auch infolge der oben erwähnten Bedingungen der Preisbildung nur annähernd). Eine solche Abschätzung des Vermögens in Geld stellt eine der grundlegendsten Bedingungen des entwickelten Wirtschaftslebens dar. Je rationalisierter dieses wird, um so unentbehrlicher wird Rechnung und Maß. Die Bestimmung der Ergebnisse der wirtschaftlichen Tätigkeit im Sinne der Gewinn- und Verlustrechnung, im Sinne der Gegenüberstellung von Aktiva und Passiva wird durch Vermittlung des Geldes als Wertmaß außerordentlich erleichtert und vereinfacht.

Diese Funktion kann das Geld aber nur deshalb übernehmen, weil es selbst einen Wert, und zwar einen verhältnismäßig stabilen Wert hat; diese Wertbeständigkeit hat auch die Edelmetalle, in neuester Zeit hauptsächlich das Gold, zu einem besonders bevorzugten Tauschmittel gemacht.

Den Eigenwert des Geldes hat bereits Marx in seiner (1859 erschienenen) Schrift „Zur Kritik der politischen Ökonomie“ mit allem Nachdruck hervorgehoben. Ausgehend von seiner Werttheorie, entwickelt er ausführlicher den Satz, daß der Tauschwert aller Waren nur deshalb in Gold sich ausdrücke, weil es selbst einen Wert habe, weil in ihm, wie in allen Waren, eine bestimmte Arbeitszeit verkörpert sei. „Maß der Werte — sagt Marx — wird das Geld nur, weil alle Waren ihren Tauschwert in ihm schätzen.“ Die Allseitigkeit dieser Beziehung rührt daher, „daß jede einzelne Ware sich in Gold mißt im Verhältnis der in beiden erhaltenen Arbeitszeit, daß also das wirkliche Maß zwischen Ware und Gold Arbeit selbst ist . . . Soviel leuchtet ein, daß in Gold und Silber produzierenden Ländern eine bestimmte Arbeitszeit sich unmittelbar einem bestimmten Quantum Gold und Silber einverleibt, während in Ländern, die kein Gold und Silber produzieren, dasselbe Resultat auf einem Umwege erreicht wird, durch direkten oder indirekten Austausch der Landeswaren, d. h. einer bestimmten Portion der nationalen Durchschnittsarbeit gegen ein bestimmtes Quantum der in Gold und Silber materialisierten Arbeitszeit der Minen besitzenden Länder“. Kurz als Maß der Werte könne das Geld nur dienen, weil es selbst ein Arbeitsprodukt, also einen Wert darstelle.¹⁾

In allgemeinerer Form (und ohne darauf Bezug zu nehmen, welche Faktoren den Wert bestimmen) hat diese Auffassung auch Knies in seiner klassischen Monographie über das Geld mit Entschiedenheit vertreten. Er argumentierte folgendermaßen: zur Messung eines Gegenstandes kann man nur einen solchen Gegenstand als „Maßwerkzeug“ verwenden, „welcher selbst die Qualität dessen, was gemessen werden soll, besitzt“. Die Länge eines Weges messen wir durch Kilometer oder Fuß, die Länge eines Stück Tuches

1) K. Marx, Zur Kritik der politischen Ökonomie, hrg. von Kautsky, dritte Neuausgabe. Stuttgart 1909. S. 48—49.

durch Meter oder Ellen, eine Flächenausdehnung durch eine Fläche, wie das Quadratkilometer, das Quadratfuß, den Quadratzoll usw. Wenn man sagt, ein Ort sei von dem anderen zwei Stunden entfernt, so bedeutet dies nicht, daß wir die Länge des Weges statt durch die Länge durch die Zeit messen. Dies ist nur eine andere Ausdrucksform, während der Inhalt nur bedeutet, wieviel Einheiten der Längestrecke wir in einer Zeiteinheit zurücklegen (z. B. vier Kilometer in der Stunde). Wenn wir somit sagen, zwischen den gegebenen Punkten liegt eine Strecke von zwei Stunden, so würden wir nur ausdrücken, daß die Länge des Weges acht Kilometer betrage. „Es steht deshalb ebenso unumstößlich fest, daß, wenn und soweit überhaupt das besondere Quantum wirtschaftlichen Wertes, welches die mannigfaltigen einzelnen Güter umschließen, geschätzt und bemessen werden kann und soll, dies nur mittels eines Gegenstandes möglich ist, der selbst wirtschaftlichen Wert hat, selbst ein wirtschaftliches Gut ist. ... Ein großer Teil der Mißverständnisse, Irrungen und Torheiten in der Lehre und Praxis des Geldwesens hat darin seinen Grund, daß man unberücksichtigt ließ: der Wert eines Gutes könne nur durch einen anderen Gegenstand von Wert geschätzt und gemessen werden.“¹⁾ . . .

Diese unter den Volkswirten der verschiedensten Richtungen verbreitete Überzeugung (Knies z. B. polemisiert im selben Werke sehr scharf gegen die Marxsche Werttheorie) hat Simmel in seinem bekannten Werke „Philosophie des Geldes“ zu erschüttern versucht.

Simmel weist nach, daß neben der Messung eines Gegenstandes durch qualitativ gleiche Größen, d. h. durch unmittelbare Vergleichung, noch die Möglichkeit einer indirekten Größenvergleichung besteht.

Die Stärke des Windes, der den Baumzweig bricht, könne man mit der Hand, die dasselbe tut, vergleichen; man könne aber die Kraft des Windes auch an der Dicke des Zweiges messen, den er geknickt hat. Entscheidend erscheint für Simmel die Möglichkeit, die relativen Stärkeveränderungen der bewußten Empfindungen nach den Änderungen der äußeren Bewegungen zu messen, obwohl diese beiden Erscheinungen „die ungleichartigsten Objekte darstellen, die wir überhaupt kennen“. Für eine Messung genügt es, „daß die Proportionen der messenden Substanzen sich in denen der gemessenen spiegeln“. Die beiden zu messenden Objekte „mögen in irgendeiner Beziehung stehen, die aber absolut nicht die der Qualitätsgleichheit ist, so daß unmittelbar keine von ihnen zum Maßstab für andere dienen kann“ — und trotzdem könne das eine an dem anderen gemessen werden. Daher brauche auch das Geld keinen Wert zu haben, um den der Waren zu messen, wenn nur zwischen ihm und den Waren ein bestimmtes Verhältnis bestehe, welches indirekt auf den Wert der Waren schließen lasse. Zur weiteren Begründung seiner Auffassung bildet Simmel die Begriffe eines Gesamtwaren-

1) C. Knies, Das Geld. Berlin 1873. Bd. I, S. 113—114.

vorrates und eines Gesamtgeldvorrates und sucht dann die Abhängigkeit zwischen diesen festzustellen.

„Jede einzelne Ware — sagt Simmel — ist nun ein bestimmter Teil jenes verfügbaren Gesamtwarenquantums; nennen wir das letztere a , so ist jene etwa $\frac{1}{m} a$; der Preis, den sie bedingt, ist der entsprechende Teil jenes Gesamtgeldquantums, so daß er, wenn wir dieses b nennen, gleich $\frac{1}{m} b$ ist. Kennten wir also die Größen a und b , und wüßten wir, einen wie großen Teil der verkäuflichen Werte überhaupt ein bestimmter Gegenstand ausmacht, so wüßten wir auch seinen Geldpreis, und umgekehrt. Ganz unabhängig davon also, ob das Geld und jenes wertvolle Objekt irgendeine qualitative Gleichheit haben, gleichgültig also, ob das erstere selbst ein Wert ist oder nicht, kann die bestimmte Geldsumme den Wert des Gegenstandes bestimmen oder messen.“

In dem Übergang zu einer solchen indirekten Messung erblickt Simmel eine der größten Errungenschaften der Menschheit und hält die Verbreitung von Symbolen in den Beziehungen der Menschen untereinander (bei den Akten der öffentlichen Gewalt, bei Übernahme von Verpflichtungen — die Unterschrift!) als charakteristisch für eine hohe Entwicklung der Kultur. Auch das Geld büße immer mehr den stofflichen Charakter ein und nehme symbolische Formen (die von Geldsurrogaten) an.¹⁾

Simmels Ausführungen sind im allgemeinen durchaus richtig. In bezug auf das Geld ist es aber notwendig, nachzuweisen, worin das Verhältnis zwischen Geld und Waren denn überhaupt zum Ausdruck kommen könne, wenn man von ihrem Werte absieht. Simmel hat dies nicht getan, und deshalb schwebt seine geistreiche und feinsinnige Argumentation, soweit sie sich auf das Geld bezieht, einfach in der Luft. Die von ihm vorausgesetzte Beziehung zwischen den Waren und dem Geldvorrat ist nur in der Form der Wertgleichheit denkbar. Die Verwendung von Kreditumlaufmitteln als Geldsurrogate und sogar die Verwendung des Papiergeldes widerspricht keineswegs der Forderung, daß das Geld selbst einen Wert haben müsse, denn Banknoten, Schecks und andere Geldsurrogate stellen eine besondere Geldart dar und haben als solche eine Kaufkraft, d. h. einen bestimmten Wert. Auch das uneinlösliche Papiergeld, besitzt einen Wert, soweit es im Verkehr angenommen wird (ausführlicher darüber weiter unten).²⁾

Den bisher betrachteten Funktionen des Geldes gesellt sich in der historischen Entwicklung des Tauschverkehrs eine dritte, ebenfalls sehr wichtige Funktion — nämlich die des gesetzlichen Zahlungsmittels hinzu. Allerdings ist das Geld innerhalb einer gegebenen Gemeinschaft ein allgemein anerkanntes Tauschmittel und wird auch daher allgemein angenommen;

1) G. Simmel, Philosophie des Geldes. 2. Aufl. Leipzig 1907. S. 101—115 u. 120—128.

2) Vgl. Helfferich a. a. O. S. 472—478.

aber erst seit der Zeit, da der Staat die Regelung des Zahlungsverkehrs übernimmt, erhält es die spezifische Bedeutung eines Zahlungsmittels, das kraft des Gesetzes jedermann verpflichtet ist anzunehmen.

Im Tauschverkehr bestehen zahlreiche Terminzahlungen, bei denen eine früher übernommene Verpflichtung zur bestimmten Zeit durch effektive Zahlung der vereinbarten Geldsumme erfolgt. Das Gesetz bestimmt, daß als Mittel zur Liquidation der übernommenen Verpflichtungen die anerkannten Geldarten zu dienen haben. In diesen wird auch der Wert der Verpflichtung ausgedrückt, was eine Garantie der genauen Erfüllung der von den Kontrahenten festgesetzten Bedingungen bietet. Außer den zahlreichen laufenden Zahlungen, die zu jeder Zeit stattfinden, gibt es in jedem Lande bestimmte Zahlungsfristen (vor Feiertagen, am Schlusse einer bestimmten Saison u. dgl.), die zeitweilig ein gesteigertes Bedürfnis nach Zahlungsmitteln hervorrufen. Zur Erntezeit erfolgt z. B. eine gesteigerte Geldentnahme aus Banken. Nachdem das Geld seine Funktion verrichtet hat, nachdem das eingekaufte Getreide an den Konsumenten gelangt ist, kehrt es allmählich wieder in die Bankkassen zurück. Das Geld als Zahlungsmittel ist auch zur Entrichtung von Steuern und Gebühren erforderlich. Die Erweiterung des Staatsbudgets in neuerer Zeit und die Überführung der Naturalleistungen an den Staat in Geldzahlung erhöht das Bedürfnis nach Zahlungsmitteln. Bei der Naturalwirtschaft, die in der Landwirtschaft noch nicht völlig geschwunden ist, erfolgt die Lohnzahlung in natura, während in der modernen Industrie die Lohnzahlung in natürlicher Form dem Charakter der Wirtschaftsordnung völlig widerspricht und einen Mißbrauch darstellt. Daher ist auch die Lohnzahlung in Waren durch die Fabrikgesetzgebung verboten, sie erfordert aber eben deshalb heutzutage einen größeren Vorrat an Zahlungsmitteln.

Die Funktion des Geldes als gesetzliches Zahlungsmittel spielt im entwickelten Tauschverkehr, obwohl sie keine primäre Erscheinung darstellt und mit ihm nicht notwendig verbunden ist, eine außerordentlich große Rolle. Einige Forscher sind daher geneigt, sie zu den Hauptfunktionen des Geldes zu rechnen, und Knapp, der Schöpfer der „staatlichen“ Theorie des Geldes, erblickt in der Funktion des Geldes als gesetzliches Zahlungsmittel sogar sein wesentlichstes Merkmal.

Nach Knapp entsteht das Geld erst dann, wenn der Staat ein bestimmtes Zahlungsmittel zur Tilgung von Schulden anerkennt, möge dieses aus vollwertigem Metallgeld bestehen oder ein einfacher Papierschein sein. Der Staat „proklamiert“ seinen Wert, während er seine Einheit historisch bestimmt. Die Tauglichkeit der Zahlungsmittel hänge somit keineswegs von ihrem Stoffgehalte ab, mögen wir in Münzen oder in Papiergeld zahlen: in beiden Fällen würden wir stets mit geformten beweglichen Sachen zahlen, welche Zeichen tragen, denen eine juristische Bedeutung zukommt. Darin besteht aber nach Knapp das eigentliche Wesen des Geldes. Der Staat könne zum

Gelde auch Papierscheine „proklamieren“, die keinen Wert besitzen; er binde sich nicht durch einen wertvollen Geldstoff. Der Staat schaffe das Geld als „Zahlmarken“, wobei auch die Goldmünze ebenso als Zeichen erscheint wie das Papiergeld. Es sei nur eins von Bedeutung, daß alle diese „Marken“ vom Staate als bestimmtes Zahlungsmittel anerkannt würden. Knapp schlägt zur Bezeichnung dieses Sachverhaltes den Ausdruck „charta“ vor und definiert daher das Geld als chartales Zahlungsmittel.

Indem Knapp den staatlichen Charakter des Geldes so entschieden in den Vordergrund stellt — was schon vor ihm geschehen ist, wenn auch der Gedanke von seinen Vorgängern nicht so konsequent durchgeführt worden ist —, so überschätzt er doch seine Bedeutung und charakterisiert das Geld nur von der äußeren, formal-juristischen Seite. Der Staat kann zweifellos durch seine Macht einen Einfluß auf den Geldwert ausüben, aber dieser Einfluß kann nur dann wirksam werden, wenn er mit den wirtschaftlichen Bedingungen der Wertbildung im Einklang steht. Die reiche historische Erfahrung lehrt, daß der Staat, wenn er Papiergeld mit Zwangskurs ausgibt, die ökonomischen Faktoren der Wertbildung stets beachten muß. Sonst ist eine ernste Erschütterung des Wirtschaftslebens des Landes und der Finanzen des Staates unvermeidlich. Auch die terroristischen Mittel der französischen Revolutionsregierung konnten es nicht verhindern, daß das Papiergeld seinen „proklamierten“ Wert fast gänzlich einbüßte. Das haben wir während der Inflation der Nachkriegszeit zur Genüge erneut erleben müssen.

Knapp betrachtete seine Lehre von den „chartalen Zahlungsmitteln“ nur als eine theoretische Konstruktion und hatte sich stets für die Aufrechterhaltung der Goldwährung ausgesprochen. Möge aber das Papiergeld schlechtes Geld sein, so höre es doch nicht auf, Geld zu sein, und daher verlangt Knapp vom Theoretiker, daß er bei seiner Definition des Geldes dies auch berücksichtige. Darin hat Knapp unzweifelhaft recht, nicht weniger richtig ist aber auch, daß die allgemeine Definition des Geldes nicht auf der einseitigen Hervorkehrung seines staatlichen Charakters aufgebaut werden darf. Der Funktion des gesetzlichen Zahlungsmittels kommt gewiß eine große Bedeutung zu, sie ist aber unzureichend für eine allgemeine Charakteristik des Wesens des Geldes, zumal sie historisch relativ spät auftritt. Auch vor der Proklamation des Staates waren die Gegenstände, die auf Grund der Sitte und Gewohnheit als Vermittler des Verkehrs dienten, bereits wahres Geld, weil sie seine Grundfunktion — die des allgemeinen Tauschmittels — übernahmen.¹⁾

Viertens dient das Geld als allgemeiner Wertträger. Das Geld stellt gleichsam einen abstrakten Ausdruck der Vermögenswerte dar. Daraus ergibt sich:

1) G. F. Knapp, Staatliche Theorie des Geldes. Leipzig 1905. Bei aller Einseitigkeit und Paradoxie seiner Ausführungen hat das Werk von Knapp einen tiefen Eindruck gemacht und weist große Vorzüge auf, indem es sich besonders durch

5. Die besonders im entwickelten Tauschverkehr wichtige Funktion der Wertübertragung. Bei der Naturalwirtschaft ist jede Übertragung von Vermögenswerten in Raum und Zeit mit großen Schwierigkeiten und Verlusten verbunden. Mit der Entwicklung der Geld- (und der eng damit verbundenen Kredit-)Wirtschaft hat sich diese Operation sehr vereinfacht. Ein Auswanderer kann sein Vermögen, sofern er es in die Geldform verwandelt, durch einfache und nur mit geringen Kosten verbundene Formalitäten nach dem neuen Bestimmungsort übertragen lassen. In gleicher Weise ist auch das Naturalvermögen, sofern es in Geld realisierbar ist, leicht übertragbar. Eine besondere Bedeutung kommt dieser Funktion bei der Kapitalübertragung zu. Mit Recht sagt man, das Kapital sei seiner Natur nach ein Kosmopolit; aber sein Kosmopolitismus ist eben dadurch bedingt, daß es in Form des Geldes leicht dorthin übertragen werden kann, wo seine Verwendung den größten Nutzen verspricht.

6. Die Funktion der Kapitalübertragung im Darlehnsverkehr. In Form des Geldes kann das Kapital leichter von Wirtschaft zu Wirtschaft wandern als in Form von Maschinen, Rohstoffen, Gebäuden usw. Auch ist seine Rückerstattung erheblich mehr gesichert als beim Naturaldarlehen. Die wirtschaftlichen Güter sind in natura sehr verschiedenartig. Das Geld ist dagegen die fungibelste Ware, weil zwischen den einzelnen Einheiten desselben kein qualitativer Unterschied besteht. Andererseits setzt die Übergabe des Naturalkapitals auch eine bestimmte Verwendung im Betriebe des Schuldners voraus, während das in Form des Geldes übergebene Kapital von dem Schuldner in einer ihm am zweckmäßigsten erscheinenden Weise verwandt werden kann. Es ist nicht schwer, die ganze Tragweite dieser Funktion einzusehen, wenn man sich erinnert, eine wie bedeutende Rolle im entwickelten Wirtschaftsleben der Kreditverkehr spielt.

Endlich 7. dient das Geld als Sparmittel, und zwar in zwei Formen: in der der Wertaufspeicherung und der der Kapitalisation. Wer einen Gütervorrat besitzt, kann ihn in die Form des Geldes verwandeln, und so bewahren die angehäuften Schätze dauernd ihren Wert. Die Möglichkeit einer solchen Schatzbildung hat sogar eine besondere Manie geschaffen, die schon häufig Anlaß zu drastischer Typengestaltung in der Literatur gegeben hat. Der Geizige, der sein ganzes Leben der Steigerung seines Geldschatzes sich widmet, gibt sich einer ganz sinnlosen Tätigkeit hin, denn er versagt sich alle sonstigen Freuden außer der Befriedigung der die übrigen Regungen seiner Seele verdrängenden Geldgier, obwohl er die Möglichkeit hat, sich ein beliebiges Ziel zu setzen und ein beliebiges Bedürfnis zu befriedigen. So bildet sich all-

Exaktheit seiner Definitionen und Abgrenzungen auszeichnet (was jedoch durch die vom Verfasser neu eingeführte, übermäßig gekünstelte Terminologie nicht immer gefördert wird). Knapps Geldtheorie wird uns bei der weiteren Darstellung noch beschäftigen.

mählich ein eigenartiger psychologischer Typus des Bereicherungsfanatikers, der Typus eines Asketen aus, in dessen Seele alle normalen menschlichen Gefühle abgetötet und von der unersättlichen Sucht nach Reichtum um seiner selbst willen ersetzt sind. Es gab aber Epochen der wirtschaftlichen Entwicklung (und in einigen Staaten hat sich dieser Zustand bis auf unsere Tage erhalten), da die Thesaurierung aus der allgemeinen Wirtschaftsverfassung als eine gewisse Notwendigkeit sich ergab. Im Altertum, im Mittelalter, in Rußland zur Zeit der Leibeigenschaft war jedermann bestrebt, da es an genügender Garantie der Sicherheit des Vermögens und der Person fehlte, einen möglichst großen Vorrat an Geld, besonders aber an Gold- und Silbergegenständen, die man notfalls leicht in Geld verwandeln konnte, in einem geheimen Winkel aufzubewahren (in den asiatischen Ländern ist es heutzutage noch so). Die Sucht reicher Leute in Asien nach wertvollen Schmucksachen erklärt sich ebenfalls hauptsächlich durch die dortigen politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse. Andererseits hatten zur Zeit der Naturalwirtschaft die Besitzer kleiner, freier Kapitalien nicht die Möglichkeit, daraus irgendeinen Nutzen für sich zu ziehen. Erst mit der Entwicklung eines komplizierten Netzes von Tausch- (insbesondere von Kredit-)Beziehungen haben sich zweckmäßige Anlageformen herausgebildet. Die Banken und Sparkassen haben den „Strumpf“ und die „Truhe“, in denen bis dahin die Ersparnisse des kleinen Mannes brach lagen, ersetzt. Im modernen Leben entwickelt sich selbst bei den kleinen Kapitalbesitzern, auch wenn sie von großen Industriezentren weit entfernt leben, immer mehr und mehr die Gewohnheit, ihre freien Gelder Kreditanstalten zu überlassen, von wo aus sie in das weitverzweigte Kanalsystem des Tauschverkehrs gelangen, um die von uns eben charakterisierten Funktionen zu übernehmen und ihren Besitzern Zinserträge einzubringen. Heutzutage kommt die Bedeutung des Geldes als eines Sparmittels in einer anderen Form zum Ausdruck wie ehemals. Die Ersparnisse sammeln sich in den einzelnen Unternehmungen und Kreditanstalten als Kassenreserven oder als Vorräte zur Deckung unvorhergesehener Bedürfnisse an.

Die geschilderten Funktionen des Geldes zeigen sehr deutlich den engen Zusammenhang zwischen arbeitsteiliger Wirtschaftsverfassung und Geldverkehr. Bei einer auf Arbeitsteilung aufgebauten und entwickelten Industrie kann das Geld, soweit überhaupt rationelle Fortführung der Wirtschaft angestrebt wird, nicht entbehrt werden. Das von einigen sozialistischen Theoretikern aufgestellte Postulat eines geldlosen Wirtschaftsverkehrs beruht auf unhaltbaren Annahmen.

Für die Beibehaltung des Geldes auch bei einer sozialistischen Wirtschaftsverfassung spricht schon die Unmöglichkeit einer geldlosen Berechnung des Erfolges eines Unternehmens. Damit es möglich wird, eine Bilanz des Aufwandes und des Erfolges aufzustellen, also den wirtschaftlichen Ertrag eines Unternehmens zu bestimmen, muß man eine allgemeine Maßeinheit haben.

Diese aber außerhalb des Geldes zu finden, ist unmöglich. Der Versuch, eine solche Einheit auf Grund des Arbeitsaufwandes aufzustellen (wie es in Rußland in der ersten Zeit des Kommunismus versucht worden ist), ist völlig gescheitert; sah man sich doch genötigt, auch die Arbeitseinheit letzten Endes auf eine in Geld ausgedrückte Schätzung der verschiedenen Arbeitsarten zurückzuführen.

Nicht unerwähnt darf auch bleiben, wie sehr durch den Wegfall des Geldes der individuelle Konsum beengt wird. Bei Bemessung des Einkommens in natura werden alle Mitglieder der Gesellschaft auf eine Kasernen- oder Gefängnisration gesetzt. Interessant ist demgegenüber, daß auch im Gefängnis das Bedürfnis, Geld zu besitzen, stark ausgeprägt ist, und zwar deshalb, weil dadurch eine freiheitlichere Gestaltung des Konsums ermöglicht wird. Diese psychologische Eigentümlichkeit des Bedürfnisses nach Geld hat Dostojewski unter dem lebendigen Eindruck seiner persönlichen Erlebnisse außerordentlich anschaulich geschildert.

„Geld ist eine geprägte Freiheit und daher ist sie für den Menschen, der der Freiheit beraubt ist, zehnmal mehr wert als sonst. Selbst wenn die Münze nur in seiner Tasche klingt, ist er schon halb getröstet, auch wenn er sie gar nicht ausgeben kann. Geld kann man aber immer und überall ausgeben, die verbotene Frucht ist aber doppelt so süß.“ Und weiter „Geld . . . hat im Zuchthaus eine ungewöhnliche Bedeutung, eine außerordentliche Macht. Man kann positiv sagen, daß derjenige Sträfling, der irgendwelches Geld besaß, zehnmal weniger zu leiden hatte als derjenige, der keins hatte, obwohl auch dieser von Staats wegen mit allem versorgt war, und wozu sollte er noch Geld brauchen, wie es die Gefängnisverwaltung zu sagen pflegte. Ich wiederhole nochmals, daß, wenn die Gefangenen jeder Möglichkeit beraubt würden, Geld zu haben, sie entweder ihren Verstand verlieren oder wie Fliegen dahinsiechen (obwohl sie mit allem versorgt sind) oder schließlich zu den unerhörtesten Gewalttätigkeiten greifen würden . . . Nach Geld sehnt sich der Sträfling mit allen Fasern seines Lebens bis zur Trübung seines Bewußtseins, und wenn er es wirklich wie Splitter hinwirft, wenn er zecht, so wirft er es für das hin, was er noch um einen Grad höher als Geld schätzt. Was ist nun für den Häftling mehr wert als Geld? Die Freiheit oder auch nur der Gedanke der Freiheit“ . . .¹⁾

Die einzelnen Funktionen des Geldes stehen miteinander in einem bestimmten Zusammenhang. Als primäre und kardinale Funktion des Geldes, aus der die übrigen hervorgegangen sind, oder zu der sie sich im Prozesse der historischen Entwicklung hinzugesellen, erscheint aber seine Funktion als allgemeines Tauschmittel.

Die allgemeine Definition des Geldes muß sich daher auf diese Funktion stützen. Geld ist allgemein anerkanntes Tauschmittel. Diese Defini-

1) Memoiren aus dem toten Haus.

tion bringt das Wesen der wirtschaftlichen Natur des Geldes in erschöpfender Weise zum Ausdruck.¹⁾

Nachdem wir die Hauptfunktionen des Geldes in der modernen Wirtschaftsordnung kennen gelernt haben, können wir nunmehr die Frage beantworten, wie groß der Bedarf der Volkswirtschaft an Geld ist. Auf den ersten Blick könnte es scheinen, als ob die für den Verkehr unentbehrliche Menge Geldes der Wertsumme des auf dem Markte vorhandenen Gütervorrates gleich sein müßte. In Wirklichkeit besteht aber eine solche Übereinstimmung nicht, denn im Laufe einer bestimmten Zeit (beispielsweise eines Jahres) wird mit derselben Geldmenge nicht ein Kauf, sondern eine Reihe sukzessiver Käufe ausgeführt. Je mehr Käufe auf dieselbe Geldmenge entfallen, um so weniger Geld ist für den Verkehr erforderlich, weil „die Leistungsfähigkeit des Geldes“, um einen Ausdruck von Mill zu benutzen, der statt von der Umlaufgeschwindigkeit von der Leistungsfähigkeit (efficiency) des Geldes spricht, gesteigert wird.

Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes kann man in sehr verschiedener Weise berechnen. In neuerer Zeit wird die Methode bevorzugt, den Geldumlauf in der Kasse eines einzelnen zu bestimmen. Wenn jemand im Jahr, sagen wir, 3000 Mark ausgibt und seine Kasse im Durchschnitt 150 Mark aufweist, so stellt sich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes auf 20. Die allgemeine Umlaufgeschwindigkeit für das ganze Land wird aber als Durchschnitt aus der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes bei den einzelnen Kassen betrachtet.²⁾ Konkret nimmt Irv. Fisher für die Vereinigten Staaten eine Umlaufgeschwindigkeit von 18—20 an gegen 47, wie es Kemmerer tut.³⁾

Die für den Verkehr erforderliche Geldmenge wird also nicht nur durch den Gesamtwert der zirkulierenden Warenmasse, sondern auch durch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes bestimmt. Drücken wir diesen Satz durch eine mathematische Gleichung aus, so können wir sagen, daß die Menge der Umlaufmittel gleich sein müsse der Preissumme der Waren (und Dienste), dividiert durch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes.

Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes hängt aber ihrerseits von der Geschwindigkeit des Warenkreislaufes und der Ausnutzung der Verkehrsverhältnisse ab. Daher ist sie in Industriestaaten größer als in Agrarstaaten, in Ländern mit besseren Verkehrsverhältnissen und besserem Nachrichtenverkehr größer als in Ländern mit einer schlechten Organisation des Verkehrs-, Post- und Telegraphenwesens. In gleicher Weise übt auch die Bevölkerungsdichte auf die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes einen Einfluß aus, da in Ländern mit einer dichten Bevölkerung die Beziehungen zwischen den Menschen

1) Vgl. Menger, zit. Art. im Handw. der Staatsw., und Walker, Money. S. 1 u. ff.

2) Irving Fisher, The Purchasing Power of Money. New York 1912. S. 17.

3) a. a. O. S. 277 u. ff.

reger sind als in dünnbevölkerten. Endlich ist von den Ursachen allgemeinen Charakters, die die Umlaufzeit des Geldes wesentlich beeinflussen, noch die Höhe und Verbreitung der Volksbildung zu nennen. In Ländern, wo die Masse der Bevölkerung ungebildet ist, werden die Beziehungen der Menschen untereinander wesentlich erschwert, die Warenzirkulation somit sehr verlangsamt. Das Leben fließt dort in einem mäßigeren Tempo, und die Beziehungen verschiedenster Art, die Warentransport, Reisen und Nachrichtenvermittlung auf große Entfernungen voraussetzen, werden erheblich erschwert und verlangsamt. Man muß somit auch bei der Erforschung des Geldwesens stets im Auge behalten, daß die Zirkulation der Umlaufmittel keine isolierte, selbständige Erscheinung darstellt, sondern im Gegenteil mit der allgemeinen Ordnung und Entwicklung nicht nur des wirtschaftlichen, sondern des gesamten Kulturlebens des Volkes durch die engsten organischen Bande verbunden ist.

Von den speziellen Bedingungen, die die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes beeinflussen, muß besonders die Organisation und Ausbreitung der Kreditinstitute erwähnt werden, welche die Geldübertragung von Hand zu Hand erleichtern.

Indessen befindet sich nicht die gesamte Geldmenge im Verkehr. Ein Teil wird thesauriert. Daher könnte man in unsere Formel noch ein weiteres Glied einführen, nämlich die thesaurierte Geldmenge. Da aber diese nicht für immer dem Verkehr entzogen bleibt, darf man sie nicht von derjenigen Geldmenge in Abzug bringen, die zu einem späteren Zeitpunkt (durch Veräußerung) in den Verkehr kommt. Es wird somit die Thesaurierung in der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes ihren Ausdruck finden.

Aber auch mit dieser Einschränkung ist unsere Gleichung noch unvollständig. Sie setzt voraus, daß im Lande nur Metallgeld im Umlaufe sich befindet, ohne in irgendeinem Ausmaße durch Papierscheine ersetzt zu werden. Die Praxis des Warenverkehrs hat aber schon längst ergeben, daß es nicht immer notwendig ist, sich unmittelbar des Metallgeldes zu bedienen, daß man es, ohne Schaden zu befürchten, durch Schuldforderungen ersetzen kann, wenn nur diese genügend gesichert sind. Bei den modernen Formen des Kredits erfährt die Verwendung des Metallgeldes als Zahlungs- und Umlaufmittel eine erhebliche Einengung, da diese Funktionen durch Schecks, durch Banknoten, durch den Giroverkehr, durch Belastung bzw. Gutschrift auf den Bankkontis u. dgl. ebenso gut erfüllt werden. Den Umfang der auf diese Weise erzielten Ersparnis an Metallgeldern ersieht man aus den Umsätzen der Abrechnungsstellen. Der Abrechnungsverkehr besteht darin, daß mehrere Banken irgendeiner Stadt eine Vereinbarung über den Ausgleich ihrer Gegenforderungen treffen. Nehmen wir an, ein Bankier A habe auf den Bankier B eine Forderung von 10000 M., der Bankier B auf den Bankier A eine solche von 10500 M. Statt dieses Geld aus der einen

Bank in die andere überzuführen, ziehen die Vertreter der Banken bei der Abrechnungsstelle eine Schuld von der anderen ab und begleichen nur den Saldo in barem Gelde. Bei dem in Rede stehenden Falle müßte der Bankier A nur 500 M. in bar bezahlen. Gewöhnlich wird auch dieser Saldo nicht in bar beglichen, sondern wieder durch Buchübertragung bei einer Zentralbank verrechnet.

Die größten Abrechnungsstellen haben London (bereits im Jahre 1775 gegründet) und New York (existiert seit 1853). Im Jahre 1913 betragen die Umsätze bei dem Clearinghouse in London 334394 Mill. M., bei dem in New York 397464 Mill. M. bei der Reichsbank aber erst 73634 Mill. M.¹⁾ Im Jahre 1925, also im zweiten Stabilisierungsjahre, stellten sich die bei der Reichsbank abgerechneten Gesamtbeträge bereits wieder auf 50921 Mill. RM.

Um unsere Formel abzuschließen, müssen wir ein neues Glied einführen, und zwar die durch den Kreditverkehr ersetzte Metallgeldmenge.

Der Metallgeldbedarf eines Landes ist also gleich:

$$\frac{\text{der Preissumme der Waren (und Dienste),}}{\text{dividiert durch die Umlaufgeschwindigkeit des Metallgeldes}} \quad - \quad \frac{\text{dem Produkt aus der Menge des Kreditgeldes und seiner Umlaufgeschwindigkeit}}$$

Dank der größeren Umlaufgeschwindigkeit des Metallgeldes und der Entwicklung des Kreditverkehrs erfordern die modernen kapitalistischen Staaten verhältnismäßig wenig bares Geld, zumal wenn man den ungeheuren Umfang des Warenumsatzes berücksichtigt. „Das, was man als das Einkommen der Franzosen bezeichnet,“ sagt Leroy-Beaulieu, „wird auf 25 Milliarden Fr. geschätzt, die eine drei- bis viermal so große Anzahl von Tauschgeschäften ermöglichen, und trotzdem beträgt der Münzbestand Frankreichs nicht mehr als 8 oder 8 $\frac{1}{2}$ Milliarden Fr. In England ist die für den Verkehr notwendige Geldmenge noch geringer, obwohl der Warenumsatz dieses Landes größer ist als der Frankreichs. Die Gesamtsumme der dort im Umlauf befindlichen Metallgelder beträgt im ganzen 44% im Vergleich zum Münzbestande Frankreichs.“²⁾

Für die Bedürfnisse des Verkehrs reicht eine Geldart gewöhnlich nicht aus. Damit aber die verschiedenen im Lande im Umlauf befindlichen Geldsorten sich gegenseitig ergänzen, indem jede ihre spezifische Funktion ausübt, muß

1) Vgl. F. Schmidt, Art. Bargeldloser Zahlungsverkehr. Handw. d. Staatsw. 4. Aufl., S. 360.

2) Leroy-Beaulieu a. a. O. S. 152 und 609—610. In neuerer Zeit hat Irv. Fisher für die Menge des Geldumlaufes folgende Formel angegeben: bezeichnet man mit M die Menge des Geldes jeder Art, also nicht nur Metallgeld, sondern auch Kreditgeld, zu welchem Fisher die nicht vollwertige Scheidemünze, die Banknoten und ähnliches Papiergeld rechnet, mit V die Umlaufgeschwindigkeit, mit M' die Summe der Depositen, über die durch Scheck verfügt wird, mit V' die mittlere Um-

zwischen ihnen ein bestimmtes Verhältnis festgesetzt werden. Der Geldumlauf eines Landes stellt daher ein System, ein kompliziertes Ganzes dar, dessen einzelne Teile durch eine bestimmte Einheit verbunden sind. Der Geldverfassung eines jeden Landes liegt eine bestimmte Geldeinheit zugrunde, auf welche alles übrige Geld zurückgeführt und in welcher es (durch Bruchteile oder multiple Mengen) ausgedrückt werden kann.

Schon bei frühen Stadien des Geldumlaufes sind Versuche gemacht worden, eine bestimmte Ordnung der verschiedenen zirkulierenden Geldsorten festzusetzen. Es wurden große von kleinen Wertmessern geschieden, wobei für jeden von ihnen eine bestimmte Wertskala der Waren festgesetzt wurde (die übrigens in sehr hohem Maße an die bekannten theoretischen Wertschemata erinnern, die Marx in seiner Schrift „Zur Kritik der politischen Ökonomie“ und im ersten Bande des „Kapital“ skizziert hat). Als Beispiel einer solchen Wertskala möge diejenige angeführt werden, die im westlichen Sudan verwendet wird.

1. Große Umlaufmittel.

- 1 Sklave = 1 Doppelflinte und 2 Flaschen Pulver.
 1 „ = 5 Ochsen.
 1 „ = 100 Stück Zeug.

2. Kleine Umlaufmittel.

- 1 Schnur Glasperlen = 1 Kürbisflasche voll Wasser.
 1 „ „ = 1 Maß Milch.
 1 „ „ = 1 Arm voll Heu.¹⁾

laufgeschwindigkeit, mit T die Menge der Waren (Summe aller Warenpreise) und mit P die Preiseinheit der Waren (das gewogene Mittel aller Warenpreise), so erhält man folgende Verkehrsgleichung:

$$MV + M'V = PT$$

und hieraus

$$M = \frac{PT - M'V}{V},$$

d. h. die Menge des im Verkehr befindlichen Geldes ist gleich der Summe der Werte der umgesetzten Waren minus der Geldsumme, die durch den Kreditverkehr ausgefüllt wird, dividiert durch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. Diese Formel unterscheidet sich von der oben angeführten nur dadurch, daß die Größe M außer dem Metallgeld auch das Kreditgeld umfaßt. Scheckdepositen betrachtet Fisher nicht als eigentliches Geld.

Die Verkehrsgleichung läßt sich in verschiedener Weise formulieren. Die englischen Nationalökonomien (wie z. B. Keynes, Hartrey) bevorzugen das traditionelle Verfahren zur Schätzung des Geldbedarfs, das vom Marshall stammt. Eine besondere Formel stellt Schumpeter auf.

1) Als Geldeinheit für den Austausch im großen wird ein normal entwickelter Sklave jugendlichen Alters und männlichen Geschlechts angenommen, s. Schurz a. a. O. S. 159—160.

Diese frühen Systeme des Geldumlaufes litten jedoch an großer Unbestimmtheit und Mangel an einem entsprechenden Zusammenhang zwischen den einzelnen Elementen (den großen und kleinen Umlaufsmitteln).

Im strengen Sinne des Wortes kann man von einem System des Geldumlaufes erst dann sprechen, wenn dieses vom Staate (durch Gesetz) reguliert wird. Bei einer solchen Geldverfassung ist die Wahl des Geldstoffes von besonderer Bedeutung. Von den Metallen kann, wie wir bereits aus dem Vorangegangenen wissen, in neuester Zeit nur Gold und Silber in Betracht kommen (das dritte Edelmetall, das Platin, kann infolge der beschränkten Gewinnung zu Münzzwecken nicht verwendet werden). Es können dabei drei Systeme des Geldumlaufes oder Währungssysteme aufgestellt werden.

1. Das monometallische (dem entweder nur das Gold oder nur das Silbergeld zugrunde liegt);

2. das hinkende (bei dem die Grundlage ein Metall, gewöhnlich das Gold, bildet, während das andere nur als Ergänzung in Betracht kommt und den historischen Überrest einer früheren Währung darstellt);

3. das bimetalliche (bei dem beide Metalle, das Gold ebenso wie das Silber, als gleichberechtigte Glieder anerkannt werden); dieses kommt in zwei Formen vor:

a) als Parallelwährung, wenn die Gold- und Silbermünzen nicht durch ein bestimmtes gegenseitiges Verhältnis verbunden sind, sondern unabhängig voneinander existieren, so daß das Land gleichsam zwei Geldsysteme aufweist, und

b) als Doppelwährung (Bimetallismus im engeren Sinne, bei dem ein konstantes Verhältnis zwischen der Gold- und Silbermünze gesetzlich festgesetzt wird).

Bei allen diesen Währungen ist die der Geldverfassung zugrunde liegende Münze unbeschränkt ausprägbare, was durch Gewährung der sog. Prägefreiheit erreicht wird. Diese besteht darin, daß der Staat sich verpflichtet, jede beliebige Menge des Währungsmetalls, die von Privaten zur Münzstätte gebracht wird, in Münze umzuprägen. Gewöhnlich wird dafür eine mäßige Gebühr (Schlagschatz genannt) erhoben, um die Prägungskosten zu decken. In England und in den Vereinigten Staaten werden diese Kosten vom Staate getragen, d. h. kein Schlagschatz erhoben. Die Währungsmünze muß bei Zahlungen an den Staat sowie an Private unbeschränkt angenommen werden.

Die freie Ausprägung des Währungsmetalls führt dazu, daß bei monometallischen Systemen ein erheblicher Wertunterschied des Metalls als Münze und in Barren nicht bestehen kann, weil die Barren zu jeder Zeit (unentgeltlich oder gegen eine mäßige Prägungsgebühr) ausgemünzt werden können, und umgekehrt kann die Münze mit unerheblichen Kosten wieder eingeschmolzen werden. Bei Doppelwährung dagegen kann der Wert

eines der verwendeten Metalle (in neuerer Zeit der des Silbers) als Münze sehr erheblich von dem in Barren abweichen. Wir kommen hierauf an anderer Stelle noch ausführlicher zurück.

Neben den angeführten Währungssystemen, denen eine vollwertige Münze zugrunde liegt, müssen noch solche unterschieden werden, bei denen diese Bedingung nicht erfüllt ist. Hierher gehören:

4. Währungssysteme mit beschränkter stofflicher Grundlage des Geldes (des Silbers). Der Wert der Münze wird hier vom Staate künstlich auf einem höheren Niveau erhalten, als der Metallwert derselben darstellt.

5. Papierwährung mit Zwangskurs.

Bei allen Währungssystemen bestimmt der Staat durch Gesetz die Form und den Feingehalt der Münzen, d. h. die Menge an Edelmetall, welche die vollwertigen und Scheidemünzen enthalten müssen. So enthielt die Währungseinheit des durch das Reichsgesetz vom 4. Dezember 1871 begründeten deutschen Münzsystems — die Goldmark — $1/1395$ Pfund feinen Goldes; in Rußland wurde durch das Münzsystem vom 19. Juni 1899 der Goldruble von 0,741 g Feingehalt eingeführt. Beide Münzen stellten nur Rechnungseinheiten dar und kamen im Umlaufe nicht vor (die kleinste Goldmünze war in der Vorkriegszeit in Deutschland 10 Mark, in Rußland 5 Rubel). Ferner setzt der Staat die Legierung fest, d. h. das Verhältnis, in dem unedles Metall zur Verminderung der Abnutzung dem Edelmetall zugesetzt wird (die Legierung der deutschen und russischen Goldmünzen bestand aus 900 Teilen Gold und 100 Teilen Kupfer, dasselbe Verhältnis galt auch für die Silbermünzen).

Damit die tatsächliche Beschaffenheit der Münze der gesetzlichen Norm möglichst entspreche, bestimmt der Staat 1. die erlaubte Fehlergrenze bei der Prägung (das Remedium) und 2. die Abnutzungsgrenze für die umlaufenden Münzen (das sog. Passiergewicht). Selbst bei der vollkommensten Münztechnik ist eine völlige Übereinstimmung des Feingehaltes und Gewichtes der Münze mit der gesetzlichen Norm nur mit ganz unverhältnismäßigen Aufwendungen zu erreichen, es ist aber selbstverständlich, daß die Fehlergrenzen sehr eng gezogen sind. So durfte z. B. bei russischen Goldmünzen die Abweichung in der Feinheit nicht mehr als $1/1000$, bei deutschen nicht mehr als $2/1000$ betragen. Endlich setzt der Staat die Form, den Feingehalt und das Gewicht der silbernen Scheidemünzen für den Kleinverkehr fest. Diese sind nur einem beschränkten Annahmewang unterworfen im Gegensatz zu den Kurantmünzen, welche eine unbeschränkte gesetzliche Zahlungskraft besitzen.

In den letzten Jahrzehnten vor dem Kriege setzte sich die monometallische Goldwährung oder die ihr sehr nahe kommende „hinkende“ Währung immer mehr durch. Die Ausbreitung der Goldwährung war hauptsächlich durch die relative Wertbeständigkeit des Goldes bedingt, die von so großer Bedeutung für den ungestörten Ablauf des modernen, hochentwickelten Tauschverkehr ist.

England war es, das als erster Staat nach mißlungenen Versuchen, die frühere Doppelwährung zu regulieren, zur Goldwährung übergegangen ist. Seit 1717 war in England im Umlauf: eine Silbermünze, die seit dem 43. Regierungsjahr der Königin Elisabeth zu 62 sh. aus dem Troypfund-Munzsilber geschlagen wurde, und eine Goldmünze — die Guinea (die seit 1663 geprägt und deren Kurs 1717 auf 21 sh. festgesetzt wurde). Dieser Kurs übertraf aber das Verhältnis des Goldwertes zu dem des Silbers auf dem Markte, daher trat die in solchen Fällen stets zu beobachtende Erscheinung ein: die Besitzer des Silbers brachten es nicht zur Münzstätte, um es ausprägen zu lassen, da der Wert des Silbers in der Münze unter dem auf dem Markte bestimmt war, während die Händler mit Edelmetall die vollwertigen Silbermünzen aus dem Verkehre zogen und sie nach Einschmelzung in Barren als Ware verkauften. Im Verkehr blieben nur noch so stark abgenutzte Silbermünzen, daß ihre Einschmelzung keinen Vorteil mehr versprach. Da die Regierung sah, daß der Aufkauf des Silbers zur Prägung von Silbermünzen unvorteilhaft war (es wurde eben sogleich in Barren wieder umgeschmolzen), war sie bestrebt, die Bedürfnisse des Verkehrs durch gesteigerte Prägung von Goldguineen zu decken, die bei großen Zahlungen fast ausschließlich verwendet wurden, während das Silbergeld zur Scheidemünze herabgedrückt wurde. Aber auch für diesen Zweck reichte es nicht, so daß große Unzulänglichkeiten im Verkehr eintraten. Im Jahre 1774 wurde durch ein Gesetz bestimmt, daß Silbergeld bei Zahlungen über 25 Pf. St. hinaus nur nach dem Gewicht und nur unterhalb derselben zum Nennwerte genommen werden müsse.

Diese Maßnahme war praktisch überflüssig, da im Verkehr nur wenig Silbermünze vorhanden und sie nicht nur für große, sondern auch kleine Zahlungen unzureichend war.¹⁾

Zu Ende des 18. Jahrhunderts hat sich das gegenseitige Wertverhältnis zugunsten des Goldes geändert. Das Silber sank erheblich in seinem Preise, es wurde daher lohnend, dieses bei der Münze zur Ausprägung einzuliefern. Im Jahre 1798 war die Münzstätte mit Silber überschwemmt, das nunmehr

1) Nach einer aus dem Jahre 1771 stammenden Nachricht sollen die königlichen Steuereinnehmer ein Aufgeld von 5% auf Silbergeld gegeben haben, um nur „change“ zu bekommen. In einer Ortschaft sollen eine Anzahl von Fabrikherren in der Absicht, die Schwierigkeiten, mit welchen die Erhaltung der Scheidemünze verbunden war, auf die Arbeiter abzuwälzen, das Übereinkommen getroffen haben, ihnen den Lohn in Goldgeld auszuzahlen. Sie sollen dabei eine Guinea zwei Arbeitern gezahlt haben, wenn dies die Gesamtsumme ihres Wochenlohnes ausmache, oder zwei Guineen drei Arbeitern, wenn ihr Lohn insgesamt diese Summe betrug. Der Krämer soll aber den Arbeitern ein Wechseln des Goldes verweigert haben, wenn nicht der Wert der gekauften Waren eine bestimmte Höhe hatte. Vgl. Ph. Kalkmann, Englands Übergang zur Goldwährung im 18. Jahrh. Straßburg 1895. S. 81—82. Es ist dies ein charakteristisches Beispiel dafür, wie auf die schwächsten Elemente der Gesellschaft die Last der sozialen Mißstände abgewälzt wird. Die Geschichte des Geldwesens weist recht viel Beispiele dieser Art auf.

ausgeprägt werden sollte. „Aber noch ehe dasselbe den Besitzern zurückgegeben werden konnte, erschien ein Befehl der Regierung, welcher anordnete, daß das eben ausgemnzte Silber wieder eingeschmolzen werden solle“, und so wurde die freie Silberprägung aufgehoben.¹⁾

Durch diese Akte (die in formaler Beziehung mit der seit 1666 bestehenden Prägefreiheit des Silbers in Widerspruch stand, aber einem dringenden Bedürfnis des Momentes entsprach) ist England im Grunde genommen zur monometallischen Goldwährung übergegangen. Aber die endgültige Festsetzung der neuen Geldverfassung hat sich infolge der napoleonischen Kriege, die schwere politische, finanzielle und wirtschaftliche Mißstände verursacht haben, verzögert und ist erst durch das Gesetz von 1816 verwirklicht worden.

Das Gesetz von 1816, auf dem die englische Geldverfassung der Vorkriegszeit beruhte, erklärte die Goldmünze zur Grundlage des Währungssystems (an Stelle der Guinea zu 21 sh. oder 21/20 Pf. St. wurden nunmehr der bequemeren Rechnung wegen „Sovereigns“ zu 20 sh., d. h. entsprechend dem früheren Pf. St. Silber, das auch jetzt noch in Goldform die Mnzeinheit des englischen Währungssystems bildet, geprägt). Die Goldmünze wird aus dem bei der Münzstätte eingelieferten Golde frei ausgeprägt, und zwar werden aus der Unze 3 Pf. St. 17 sh. 10¹/₂ d. ohne Erhebung einer Pragegebhr ausgemnzt („freies Pragerecht“). Übrigens beträgt in Wirklichkeit der kleinste Auftrag, den die Münzstätte annimmt, 10000 Pf. St.; bei geringeren Summen tritt die Bank von England als Vermittlerin ein, welche für die Unze Standardgold 3 Pf. 17 sh. 9 d. sofort auszahlt — also etwas weniger als die Münzstätte, der Auftraggeber vermeidet aber dabei jeden Zinsverlust. Die Silbermünze hat ausschließlich den Charakter der Scheidemnze und muß zum Nennwerte nur bis 40 sh. in Zahlung genommen werden (ihr Silbergehalt ist im Vergleich zum früheren ein wenig niedriger). Sie wird nicht frei, sondern nur in dem für die Bedürfnisse des kleinen Verkehrs notwendigen Umfange geprägt.²⁾

England ist somit unter dem Drucke der Notwendigkeit zur Goldwährung übergegangen; dieser Übergang ist ihm aber durch die Anhäufung eines großen monetären Goldvorrates in vorangegangener Zeit sehr erleichtert worden. Erst seit dieser Zeit hat auch das Silbergeld eine entsprechende Verwendung als Scheidemnze gefunden. So hat England endlich die für einen sich rasch entwickelnden Industriestaat notwendige Einheit und Bestimmtheit der Geldverfassung erreicht. Seinem Beispiele sind die übrigen Kulturstaaten gefolgt, als die wirtschaftliche Entwicklung eine Neuordnung ihres Geldwesens erforderlich machte und die günstigen wirtschaftlichen, finanziellen und politischen Verhältnisse die Verwirklichung dieser Aufgabe ermöglichten.

1) Kalkmann, a. a. O. S. 83.

2) ber die Geschichte der englischen Geldverfassung. Vgl. außer der Schrift von Kalkmann, Helfferich, Das Geld. S. 59—86, und Knapp, Staatliche Theorie des Geldes. S. 288—304.

Im Jahre 1848 sind in Kalifornien ungewöhnlich reiche Goldlager entdeckt worden. In den fünfziger und sechziger Jahren folgte die Entdeckung der reichen Goldfelder in Australien und Nordamerika. Während die Goldgewinnung im Jahresdurchschnitt des Jahrzehnts 1841—1850 54759 kg betrug, was eine erhebliche Steigerung der Produktion im Vergleich zu den vorangegangenen Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts bedeutete (als die Goldgewinnung im Jahresdurchschnitt 20300 kg nicht überstieg) — ist die jährliche Goldgewinnung im Jahrzehnt 1851—1860 auf 200000 kg gestiegen und belief sich im Jahrzehnt 1861—70 auf 190000 kg. Die gesamte Produktion der beiden Jahrzehnte lieferte fast ebensoviel Gold wie die vorangegangenen 250 Jahre (von 1600—1850) zusammengenommen.¹⁾

Frankreich, das damals Doppelwährung hatte, aber auch über erhebliche Goldvorrate verfügte, war der monometallischen Goldwährung sehr nahe. Das Schicksal wollte es aber, daß den ersten Schritt zur Goldwährung Deutschland machte. Der Ausgang des Deutsch-Französischen Krieges hat in Frankreich die Geldreform auf lange aufgeschoben, dem geeinten Deutschen Reiche dagegen die Durchführung erleichtert.

Heute können wir uns nur schwer den Wirrwarr vorstellen, der vor der Reform im deutschen Geldwesen geherrscht hat. Es genügt daran zu erinnern, daß das neue Deutsche Reich bei seiner Gründung sechs verschiedene Munzsysteme vorfand, wobei das verbreitetste — die Talerwahrung — seinerseits in verschiedene Systeme zerfiel. Es waren da Papiergeld von 21 deutschen Staaten und die Noten von 31 deutschen Banken im Umlaufe, dazu kam noch eine Fülle ausländischen Metall- und Papiergeldes, sowie zahlreiche „Überreste“ älterer, bereits aufgehobener Geldverfassungen. Die Ordnung des Geldwesens erschien unter solchen Bedingungen als dringende Notwendigkeit, während die internationalen Beziehungen, der Erfolg Englands und der Versuch Frankreichs deutlich zeigten, in welcher Richtung die Reform durchgeführt werden mußte. Der Ausgang des Krieges bot dank der Kriegschadigung von fünf Milliarden eine günstige Gelegenheit, zur Goldwährung überzugehen.

Den ersten Schritt bildete die Einstellung des Silberankaufs, d. h. die Einstellung der freien Silberprägung (am 3. Juli 1871) seitens der preußischen Regierung, die sich dazu durch den mit beginnender Entrichtung der französischen Kontribution eingetretenen großen Silberandrang veranlaßt sah (bei der in Deutschland bestandenen Silberwährung wurden die Zahlungen hauptsächlich in Silber geleistet). Einen weiteren Schritt zur Einführung der Reichsgoldwahrung bedeutete das Gesetz vom 4. Dezember 1871 über die Ausprägung von Reichsgoldmunzen.

Im Reichstage hatten die Bestrebungen zu einer Vereinheitlichung des Munzsystems eine erhebliche Majorität hinter sich, an deren Spitze Ludwig

1) Helfferich, Das Geld. S. 95.

Bamberger stand, während außerhalb des Reichstages es das Verdienst des hervorragenden Kenners des Geldwesens und des begabten Publizisten A. Soetbeer war, die öffentliche Meinung für die Geldreform gewonnen zu haben. Der Reichstag hat den ursprünglichen Entwurf des Bundesrates wesentlich verbessert, indem er aus demselben die Kurantmunze von 30 Mark beseitigte¹⁾, eine zentralistische Organisation des Münzwesens festsetzte und bestimmte — was für die künftige Durchführung der Geldreform besonders wichtig war —, daß die Münzen der einzelnen deutschen Staaten auf Anordnung der Reichsregierung und auf Reichskosten aus dem Verkehr gezogen und die weitere Silberprägung im ganzen Reiche aufgehoben werden solle. Nach dem Entwurf des Bundesrates sollte den einzelnen Staaten überlassen bleiben, mit eigenen Kräften und nach eigenem Ermessen zur Goldwährung überzugehen, wodurch die Geldreform sehr erschwert worden wäre.²⁾

Der erste und entscheidende Schritt war damit getan. Deutschland erhielt eine neue als Rechnungseinheit geeignete Münze: die Goldmark (es wurden 20- und 10-Markstücke aus Gold geprägt). Es blieb nur noch übrig, sie zum Zentralpunkte der einheitlichen Geldverfassung zu machen. Das geschah durch das Gesetz vom 9. Juli 1873, wodurch die Reformgesetzgebung in den wesentlichen Punkten abgeschlossen wurde. Das Gesetz erklärte die Goldmark zur Rechnungseinheit und setzte die Prägefreiheit für Gold und dessen unbeschränkte Annahme zu Zahlungen fest. Die Regierung sollte den Zeitpunkt für den Übergang der bestehenden Landeswährungen zur Reichswahrung bestimmen. Dem Bundesrat wurde die Befugnis zur Auerkurssetzung der Landesmunzen erteilt. Im Umlauf blieben nur die alten Silbertaler als gesetzliche Zahlungsmittel, d. h. als Kurantmunze, und so mußte die neue Reichswahrung einige Zeit noch „hinken“, solange eben die Taler noch im Verkehr blieben.

Die Taler zu beseitigen, war aber nicht leicht. Durch die alte Silberwährung hatte sich im deutschen Verkehr eine ungeheure Masse Silbers angehäuft. Seine Umschmelzung in Scheidemünze würde diesen Vorrat nur sehr langsam verringert haben, während das Reich durch die Einlösung der Taler zu ihrem Nennwerte und Verkaufe zum Marktwerte einen großen Verlust erlitten hätte, da der Silberpreis im Sinken begriffen war. Dieser Rückgang des Silberpreises

1) Diese wurde vorgeschlagen, um einen Zusammenhang mit der früheren Talerwahrung herzustellen; ein Taler = 3 Mark, die Munzeinheit sollte also 10 Taler betragen. Neben den 30-Markstucken wurden noch 15- und 20-Markstücke in Gold vorgeschlagen. Der Reichstag hat aber die Goldmünzen von 20 und 10 Mark festgesetzt, die nicht der Taler-, sondern der internationalen Währung angepaßt wurden (dem 20-Frankenstuck in Frankreich und in den übrigen Ländern der lateinischen Munzunion und dem englischen Sovereign zu 20 sh.).

2) K. Helfferich, Die Reform des deutschen Geldwesens nach der Gründung des Reiches. Bd. I. Leipzig 1898. S. 156—192.

wurde von den Gegnern der Goldwährung im hohen Maße dem Silberverkaufe des Reiches zugeschrieben.¹⁾ Daher veranlaßte Bismarck unter dem Eindrucke der pessimistischen Stimmen im Mai 1879 die Einstellung des Silberverkaufs.

Bis zum Frühjahr 1879 hatte die Reichsregierung im ganzen $3\frac{1}{2}$ Mill. kg Silber mit einem Verlust von 72 Mill. M. verkauft. Der Talerbestand wurde von zuverlässiger Seite auf 475 Mill. M. geschätzt, deren Verkauf (bei der damaligen Wertrelation des Silbers und Goldes) einen weiteren Verlust von 90—100 Mill. M. verursacht hätte. Der fortschreitende Preisrückgang des Silbers veranlaßte die Reichsregierung, die seitherige Politik fortzusetzen, und so wurde um die Jahrhundertwende kein Silber mehr veräußert (von kleinen Beträgen abgesehen, welche die obengenannte Summe um $27\frac{1}{4}$ Mill. M. verringerte). Von großer Bedeutung war es, daß die Zunahme der Bevölkerung die Umprägung eines großen Teiles des Talerbestandes in Reichssilbermunze notwendig machte. Dadurch ist der Talerrest im Jahre 1900 auf 360 Mill. M. gesunken. Die Munznovelle vom 1. Juni 1900, die die Grenze für die Reichssilbermunze (auf 15 M. pro Kopf der Reichsbevolkerung statt der früheren 10) erweiterte, hat eine erhebliche Beschleunigung der Einziehung ermöglicht und auf diese Weise das „Hinken“ der Reichswahrung sehr bedeutend verringert.²⁾

Nach Deutschland hat auch eine Reihe anderer Staaten die „hinkende“ Goldwährung angenommen. In den Jahren 1876—78 ist Frankreich und, ihm folgend, die ganze lateinische Munzunion (die zur Vereinheitlichung des Munzsystems von Frankreich im Jahre 1865 mit den übrigen Frankentrandern, Belgien, Italien und der Schweiz, geschlossen wurde) zur hinkenden Goldwährung übergangen. Die freie Prägung von silbernen 5-Frankstucken (die geringwertigen Münzen gehören zu den Scheidemünzen) wurde sistiert. Obwohl die im Umlaufe befindlichen Münzen als Kurantmünzen galten und ihr Bestand in der ganzen Munzunion mehrere Milliarden betrug, erlitt der Verkehr keine Störung. Es ist Frankreich gelungen trotz des fortschreitenden Preisruckganges des Silbers, dank günstiger Zahlungsbilanz und vorsichtiger Währungspolitik, die Goldbasis seiner Geldverfassung in dem Maße zu befestigen, daß die 5-Frankstucke nicht unter ihren Nennwert gesunken sind und im Grunde genommen die Funktion einer besonderen Art von Scheidemünzen versahen. Seit 1878 ist der Bestand der Kurantmunze nur durch Neuauspragung von Gold erhöht worden. Mit Erweiterung des Goldmunzbestandes hat sich aber die Menge der Silberkurantmunzen im Vergleich zum Gesamtmunzenumlauf verringert. Die Gefahr einer Störung der Geldverfassung durch diese schwand daher immer mehr.

1) In Wirklichkeit konnte der Verkauf der eingezogenen Taler neben den übrigen Faktoren kaum einen erheblichen Druck auf den Silbermarkt ausüben.

2) Helfferich, Das Geld. S. 147ff. Seit dem 2. November 1908 sind die Taler nicht mehr im Verkehr.

Im Jahre 1873 sind zur „hinkenden“ Goldwährung auch die Vereinigten Staaten von Nordamerika übergegangen. Die Prägung des Silberdollars wurde gesperrt, die bis dahin geprägten blieben aber Kurantmünzen. Seit Juni 1874 hat der Silberdollar auch diese Bedeutung eingebüßt und ist aus der Liste der gesetzlichen Münzen gestrichen worden (removed from list of legal coins) und zur Scheidemünze herabgesunken. Doch nicht auf lange: zu Beginn des Jahres 1876 begann der Silberpreis rasch zurückzugehen. Die Silberminenbesitzer eröffneten in der Befürchtung von Absatzschwierigkeiten ihres Produktes eine energische Agitation gegen die Goldwährung. Dem Goldgelde wurde die Verursachung der eintretenden Depression in der Industrie, insbesondere in der Landwirtschaft, zugeschrieben, und so wurde die Devise zurück zum „alten Dollar“ (the dollar of our daddies) unter den Farmern sehr populär. Durch die sogenannte Bland-Allison Bill oder einfach Bland Bill von 1878, die dem Silberdollar seine Zahlkraft und seine (freilich nicht ganz freigegebene) Prägung wiederherstellte, wurde angeordnet, daß in jedem Monate für mindestens 2 und höchstens 4 Mill. Dollar Silber zur Ausprägung gelangen sollten. 1890 wurde dieses Gesetz durch die sogenannte Shermanbillverstarkt, die die Ausprägung von 4,5 Mill. Unzen Silber pro Monat (oder so viel als bis zu dieser Höhe bei der Münzstätte eingeliefert würden) bestimmte. Auf diese Weise wurde die Münzstätte durch ungeheure Silbermassen einfach überschwemmt. Von 1870 bis 1891 hatte der Staat über zwei Drittel der Gesamtgewinnung der amerikanischen Silberbergwerke angekauft, seit Inkrafttreten der Shermanbill umfaßte der Ankauf fast den Gesamtertrag der amerikanischen Silberproduktion.

Von der Regierung wurden angekauft:	die Gesamtproduktion während dieser Zeit betrug:
Im Jahre 1891 54393913 Unz. Silber	58330000
„ „ 1892 54129720 „ „	58000000

Und trotzdem wurde der Hauptzweck, den diese Gesetze anstrebten — die Heraufsetzung des Silberpreises —, nicht erreicht. Freilich ist in der ersten Zeit nach Inkrafttreten der Shermanbill (im August 1890) der Silberpreis auf dem Hauptsilbermarkte, dem in London, erheblich gestiegen, und zwar auf $54\frac{5}{8}$, d. h. für die Unze gegenüber dem Durchschnittspreis des vorangegangenen Jahres von $42\frac{11}{16}$ d. Diese Preissteigerung war aber nicht von Dauer und einfach die Folge einer aufgebauchten Spekulation. Bereits im November 1893 ist der Preis der Unze Silber auf $47\frac{1}{3}$ d. gesunken, 1891 ist der niedrigste Silberpreis mit $43\frac{1}{2}$ d., im Jahre 1892 mit $37\frac{7}{8}$ d. notiert, und in der ersten Hälfte des Jahres 1893 sank der Preis noch tiefer, erheblich tiefer als vor dem Erlaß der Shermanbill. Im Sommer 1893 hat die indische Regierung (die früher dem Bimetallismus sehr sympathisch gegenüber stand) die freie Silberprägung eingestellt. Es folgte wieder ein beträchtlicher Rückgang des Silberpreises. In Amerika entstand eine panikartige Beunruhigung über das

Schicksal der mit Silber gesättigten Währung. Im Herbst 1893 wurde daher der Kongreß zu einer außerordentlichen Session einberufen, in welcher die Aufhebung der Shermanbill beschlossen wurde. Auf diese Weise sahen sich die Vereinigten Staaten veranlaßt, nach fünfzehnjährigen Versuchen sich von der Goldbasis zu entfernen und die Doppelwährung wiederherzustellen, zur Goldwährung überzugehen, wenn auch zur „hinkenden“, denn das Gesetz vom 14. März 1900 hat den Silberdollar als unbeschränktes gesetzliches Zahlungsmittel wie früher anerkannt.¹⁾

In den siebziger Jahren haben Österreich-Ungarn und Rußland, die noch nicht die Möglichkeit hatten, von der Papier- zur Metallwährung überzugehen, die Prägung der silbernen Kurantmünze eingestellt und auf diese Weise der künftigen Geldreform auf der Basis des Goldes gleichsam vorgearbeitet. In den neunziger Jahren sind diese Reformen durchgeführt worden und Österreich wie Rußland zur Goldwährung übergegangen (Österreich seit 1892, Rußland endgültig seit 1899). Die Sistierung der freien Silberprägung in Indien haben wir bereits erwähnt. Im Jahre 1897 ist die Goldwährung in Japan eingeführt worden. Bereits in den siebziger Jahren sind zur Goldwährung auch die skandinavischen Staaten (Schweden, Norwegen und Dänemark) und Holland übergegangen.

Auf diese Weise ist das Silber in den meisten Kulturländern demonetisiert worden und bereits in den siebziger Jahren finden wir es nur noch in Asien, Mexiko und einigen kleineren mittel- und südamerikanischen Staaten. Nachdem auch Indien die freie Silberprägung aufgeben hatte und Mexiko (in den Jahren 1905—1907) zu einer auf starke Goldbasis gestützten „hinkenden“ Währung übergegangen war, blieb als Hort der Silberwährung nur noch China.²⁾

Gegen die Herrschaft des „gelben“ Metalls entbrannte aber bereits in den siebziger Jahren, als die auf Goldbasis beruhende Währung fest begründet zu sein schien (die „hinkenden“ Währungssysteme sind gewöhnlich ganz unschädlich und unterscheiden sich von der Goldwährung nur sehr wenig), eine heftige und zeitweilig erfolgreiche Opposition seitens der Bimetallisten, die sich die Wiederherstellung der Doppelwährung — freilich nicht innerhalb eines Staates, sondern für eine ganze Gruppe von Ländern — auf der Grundlage einer internationalen Vereinbarung — zur Aufgabe stellten. Die Goldproduktion begann zu dieser Zeit sich zu verringern (zu Beginn der achtziger Jahre ist die jährliche Produktion bis auf 150000 kg gesunken). Dies gab den Anlaß zu

1) Über die Geldverfassung der Vereinigten Staaten vgl. Ad. Hasenkamp, Die Geldverfassung und das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten. Jena 1907; sowie Leroy-Beaulieu, *Traité t. III*, 247—257, und Helfferich, *Das Geld*. S. 186 bis 187 u. 189—190.

2) Über die mexikanische Geldreform s. W. Hegemann, *Mexikos Übergang zur Goldwährung*. München. Volkswirtschaftl. Studien. Stuttgart und Berlin 1908.

pessimistischen Prophezeiungen seiner Zukunft als eines Geldstoffes. Im Jahre 1877 hat der bekannte Wiener Geologe Süß ein Buch über „Die Zukunft des Goldes“ veröffentlicht, das die Gegner der Goldwährung sofort auszunutzen suchten, indem sie daraus die augenscheinlich auf exakt-naturwissenschaftlicher Grundlage beruhenden Argumente schöpften. Die Auffassung von Süß, die er in diesem Werke entwickelt, geht darauf hinaus, daß der weitaus größte Teil der Goldgewinnung aus dem Schwemmland stamme. Die Geschichte der Goldproduktion zeige aber, daß wir einer raschen Erschöpfung der Waschgoldlager entgegengehen. Zuerst finde man reines Gold, häufig in großen Stücken, in den oberen Schichten. Dann stoße man auf immer reichere und reichere Goldlager und gewinne im Laufe der ersten Jahre große Massen Goldes. Bald sei aber der höchste Punkt der Produktion erreicht, von dem an sie zu sinken beginne, wenn auch in tieferen Schichten vorübergehend eine Steigerung derselben erreicht werden könne. Große Gebiete der Goldproduktion befänden sich daher beständig an den äußersten Grenzen der Ergiebigkeit. Es müsse somit (voraussichtlich nach einigen Jahrhunderten) unvermeidlich ein Punkt eintreten, von dem an die Goldgewinnung sich stets verringern werde, und zwar in sehr hohem Maße, so daß dieses Metall bei stets zunehmender Seltenheit nicht mehr imstande sein werde, seine frühere wirtschaftliche Bedeutung zu bewahren. Die Schwierigkeiten für die Goldwährung müssen aber zum Teil auch infolge des gesteigerten industriellen Verbrauches des Goldes schon erheblich früher eintreten.¹⁾ Die Befürchtung der trostlosen Zukunft des Goldes, die nach Süß immerhin noch weit entfernt ist, würde kaum eine so heftige Agitation zugunsten des Bimetallismus ausgelöst haben, wenn nicht starke Interessentengruppen dahintergesteckt hätten.

Seit Mitte der siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts begann das Silber im Preise unaufhaltsam zu sinken. Die jährliche Produktion war erheblich gestiegen, während die Nachfrage zur Münzprägung infolge des Überganges der größeren Städte zur Goldwährung sehr empfindlich zurückgegangen war. Die Nachfrage des Silbers zu industriellen Zwecken war aber nicht in einem solchen Maße im Steigen begriffen, daß hierdurch ein Ausgleich herbeigeführt werden konnte. Von Bedeutung war wohl auch die Vervollkommnung der Technik der Silbergewinnung.

Während im Jahrzehnt von 1866—1870 die durchschnittliche Jahresproduktion des Silbers 1 339 085 kg betrug, ist sie im Jahrzehnt von 1871—1875 auf 1 969 425 kg, in den Jahren 1876—1880 auf 2 450 252 kg, von 1881—1885 auf 2 808 400 kg, von 1886—1890 auf 3 387 532 kg, von 1891—1895 auf 4 901 333 kg, von 1906—1900 auf 5 205 053 kg gestiegen.²⁾ Während dieser Zeit sind zahlreiche Staaten entweder zur Goldwährung übergegangen oder

1) Ed. Süß, Die Zukunft des Goldes. Wien 1877. S. 329—339 u. 358—367.

2) Helfferich, Das Geld. S. 90.

haben die freie Silberprägung eingestellt und sind bei der Papierwährung geblieben (Österreich, Rußland) oder haben endlich eine beschränkte Silberwährung geschaffen (Indien). Was dagegen die Verwendung des Silbers zu industriellen Zwecken betrifft, so ist sie zwar nach der Demonetisierung des Silbers erheblich gestiegen, die Intensität der Nachfrage nach dem weißen Metall war jedoch nicht von großer Stärke. In Europa und Amerika hat das Silber die frühere Anziehungskraft für den Konsumenten eingeübt. Nach der Bemerkung von Leroy-Beaulieu befindet sich das Silber bei reichen Völkern eben infolge der Entwicklung des Reichtums in hohem Maße im Verfall. Als Luxusgegenstand werde es vom Golde verdrängt, während zur Herstellung von Hausgeräten billigere Materialien, wie Aluminium, Nickel und Porzellan verwendet würden. „In allen reichen Ländern wollen selbst die Arbeiter weder silberne Uhren noch Ketten tragen.“¹⁾

Wie stark der Silberpreis im Vergleich zum Golde gesunken ist, ersieht man aus umstehender Tabelle (s. S. 296).

Der Silberwert hat sich von dem gesetzlichen Verhältnis 1 : 15 $\frac{1}{2}$, das in Frankreich zur Zeit der Doppelwährung bestand, sehr erheblich entfernt. Trotzdem strebten die Bimetallisten die Wiederherstellung dieser Norm durch eine internationale Vereinbarung an. Den Feldzug eröffnete im Jahre 1876 H. Cher-

Jahre	Durchschnittl. Wertverhältnis von Gold und Silber	Jahre	Durchschnittl. Wertverhältnis von Gold und Silber	Jahre	Durchschnittl. Wertverhältnis von Gold und Silber
1851	15,46	1871	15,57	1891	20,92
1852	15,59	1872	15,63	1892	23,72
1853	15,33	1873	15,92	1893	26,49
1854	15,33	1874	16,17	1894	32,56
1855	15,38	1875	16,59	1895	31,60
1856	15,38	1876	17,88	1896	30,66
1857	15,27	1877	17,22	1897	34,28
1858	15,38	1878	17,94	1898	34,80
1859	15,19	1879	18,40	1899	34,27
1860	15,29	1880	18,05	1900	33,44
1861	15,50	1881	18,16	1901	34,60
1862	15,35	1882	18,19	1902	39,15
1863	15,37	1883	18,64	1903	38,50
1864	15,37	1884	18,57	1904	35,89
1865	15,44	1885	19,41	1905	33,80
1866	15,43	1886	20,78	1906	30,51
1867	15,57	1887	21,13	1907	31,20
1868	15,59	1888	21,99	1908	37,80 ²⁾
1869	15,60	1889	22,09		
1870	15,57	1890	19,76		

1) Leroy-Beaulieu, Traité. S. 168—169.

2) Lexis, Art. Edelmetalle, Handw. d. Staatsw. Bd. III. 3. Aufl. S. 583.

nuschi mit seiner Broschüre „La monnaie bimétallique“. Er trat für das „15 $\frac{1}{2}$ universell“ ein und hat dieses Programm auch später festgehalten, nachdem die Wertrelation des Silbers und Goldes sich sehr weit von dieser Norm entfernt hatte. Zu dieser Zeit begann O. Arendt, der damals noch Student war, unter der Leitung von Lexis das Studium der Währungsfrage. Die kleine Schrift von Chernuschi, die Arendt auf Veranlassung von Lexis durchlas, hatte ihn „in einer halben Stunde für den Bimetallismus gewonnen“.¹⁾ Die Broschüre von Chernuschi (und das im nächsten Jahre erschienene Werk von Süß über „Die Zukunft des Goldes“) haben sein Schicksal bestimmt. Arendt ist zu einem leidenschaftlichen und unermüdlichen Agitator des Bimetallismus geworden. Im Jahre 1880 hat er ein Buch „Die vertragsmäßige Doppelwährung“ veröffentlicht, in dem er, ebenso wie in zahlreichen publizistischen Aufsätzen, Reden und Aufrufen, Deutschland ermahnte, den Weg, den es mit seiner Geldreform eingeschlagen hat, zu verlassen, und trat energisch für die Idee einer internationalen bimetallistischen Währungskonvention ein. Überhaupt erlangt der Bimetallismus in den achtziger Jahren eine große Popularität, und man erwartet von ihm eine Besserung der ungünstigen Lage der Industrie, insbesondere der der Landwirtschaft. Im Jahre 1886 sind bei dem Deutschen Reichstage 1161 Petitionen zugunsten des Bimetallismus, darunter 800 von landwirtschaftlichen Verbänden, eingegangen. Den Bimetallisten ist es gelungen, für ihre Bewegung eine Reihe hervorragender Gelehrter zu gewinnen, wie Wagner, Schäffle, Lexis. Im Jahre 1882 wurde in Deutschland ein „Verein für die internationale Doppelwährung“ gegründet. Großen Erfolg haben die Bimetallisten auch in anderen Ländern erlangt — in den Vereinigten Staaten, in Frankreich, in England. Die verschiedensten Schritte zugunsten des Bimetallismus sind um die Mitte der neunziger Jahre gemacht worden (die Wertrelation des Silbers zum Golde war zu jener Zeit bereits unter das Verhältnis 1 : 30 gesunken). Im Jahre 1895 hat der Deutsche Reichstag den Beschluß gefaßt, eine Münzkonferenz zur internationalen Regelung des Geldwesens einzuberufen, wobei es sich während der Debatten herausstellte, daß die Vertreter der Regierung dem Plane sympathisch gegenüberstanden. Im Jahre 1897 sah sich der Präsident der Vereinigten Staaten Mac Kinley, der im Wahlkampfe über den Bimetallisten Bryan gesiegt hatte, gezwungen, nach Europa eine Delegation zu schicken, um über die Einführung der Doppelwährung zu verhandeln. Die Delegation fand in Deutschland und in Frankreich sehr freudige Aufnahme, stieß aber in England auf eine entschiedene Opposition, obwohl unter den Mitgliedern der englischen Regierung sich der Bimetallist Balfour befand. Die indische Regierung, die sich nach dem günstigen Ergebnis der Einstellung der Silberwährung von dem Bimetallismus völlig abgewandt hatte, hat die Sache entschieden.

1) O. Arendt, Das Ende des Währungsstreits. Festgaben für Wilh. Lexis. Jena 1907. S. 51.

Den stärksten und letzten Stoß erhielt aber der Bimetallismus durch die unerwartete Steigerung der Goldproduktion in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre. Die jährliche Goldproduktion, die in den achtziger Jahren sich durchschnittlich auf weniger als 170000 kg belief, ist in dem Jahrzehnt 1891—95 auf 245170 kg, in den Jahren von 1896—1900 aber auf 387898 kg (im Betrage von ca. 1082 Mill. M.) gestiegen.¹⁾ Im Jahre 1907 betrug die Goldproduktion bereits 617748 kg im Betrage von ca. 1723 Mill. M.²⁾

Unter solchen Umständen konnte man über die Goldknappheit und seinen künstlich in die Höhe getriebenen Preis und die dadurch verursachte künstliche Verbilligung der Warenpreise nicht mehr klagen. Auch Arendt mußte dies zugeben. „Es geschieht immer das Unerwartete — bemerkt er melancholisch in dem bereits zitierten Aufsatz —, aber nichts konnte so unerwartet sein wie die starke und ständige Steigerung der Goldproduktion“ . . . Freilich erwartete er für die Zukunft, ebenso wie früher, eine Erschöpfung der Goldlager. Bei einer so entschiedenen Änderung der Aussichten für die nächste Zeit war es aber schwer, für diese pessimistische Prognose die einflußreichen Politiker und die breiten Massen der Bevölkerung zu gewinnen, denen die Interessen des gegebenen Momentes in der Regel näher liegen und am wichtigsten erscheinen. Die bimetallistische Agitation, die mit so großem Lärm eingesetzt hatte, verstummte daher bald völlig, so daß das Problem des Bimetallismus in der Hauptsache nur noch historisches Interesse bietet.³⁾

Zur Zeit des bimetallistischen Rausches wurde der Goldwährung die Schuld an allem möglichen zugeschrieben. Im Jahre 1886 hat Graf Mirbach eine Broschüre mit folgendem charakteristischen Titel veröffentlicht: „Die schwere Schädigung der Landwirtschaft, des Gewerbes, der Industrie, des Handwerks, aller körperlichen und geistigen Arbeit durch die Goldwährung.“ Einige dieser Beschuldigungen waren offenbar ganz sinnlos (so war z. B. der Verfall des Handwerks einfach eine Folge des Konzentrationsprozesses der Produktion), wieder andere stützten sich auf Überlegungen, die an sich zwar richtig waren, aber ungeheure Übertreibungen enthielten. Die Bimetallisten behaupteten z. B., daß bei Goldwährung in Europa und Silberwährung im Orient (Indien, Japan, China) für die Silberländer gewissermaßen eine Exportprämie für die Ausfuhr ihrer Waren und ein Schutzzoll für die Einfuhr europäischer Waren bestehe. Die Bimetallisten hatten hierin Recht, aber die Konsequenzen, die sie daraus zogen, gingen viel weiter, als dies bei vorurteilsloser Beurteilung des Sachverhaltes berechtigt war. Die Handelsbeziehungen zwischen England und Indien hatten tatsächlich unter den Verschiedenheiten der Geldverfassung zu leiden. Englische

1) Helfferich, Das Geld. S. 90.

2) Volkswirtschaftliche Chronik für das Jahr 1909. S. 186—187.

3) Extrabeilage zur Deutschen Landwirtschaftlichen Presse, 13. Jahrgang, Nr. 1. Berlin 1886.

Fabrikanten, die ihre Waren in Indien absetzten, erhielten ihre Zahlungen in Silberwährung, in Rupien. Diese Summe mußten sie in die Goldwährung ihrer Heimat einwechseln, um den Arbeitern den Lohn zu zahlen, andere Produktionskosten zu decken und ihren Gewinn sicher zu stellen. Wenn der Marktpreis des Silbers und damit der Rupiekurs sank, so konnten die englischen Fabrikanten, indem sie ihre Waren auf dem indischen Markte zu dem frühern Silberpreise kauften, die eingelöste Summe nur gegen ein geringeres Quantum Gold (oder eine entsprechend geringere Summe von Kreditscheinen) einwechseln und erlitten somit Verluste. Mit anderen Worten, sie gerieten in dieselbe Lage, als wenn sie z. B. bei Unterhaltung von Handelsbeziehungen mit Rußland unerwartet einer Erhöhung des Zolles begegneten, dessen Entrichtung ihren Gewinn schmälern würde. Unter solchen Verhältnissen blieb den Fabrikanten nur übrig, entweder ihre Ware teurer als früher zu verkaufen, was bei weitem nicht immer möglich war, da die Kaufkraft der einheimischen Bevölkerung unverändert geblieben war, oder technische Vervollkommnungen der Produktion vorzunehmen, um die Produktionskosten ermäßigen zu können, oder schließlich neue Absatzmärkte zu suchen. Der Kursrückgang der Silberrupien wirkte also gewissermaßen als Schutzzoll auf die Einfuhr englischer Waren nach Indien. Das erschwerte die Einfuhr englischer Baumwollerzeugnisse und förderte die indische Baumwollproduktion, was natürlich ebenfalls die Interessen der englischen Fabrikanten verletzen mußte. Die Anpassung an so ungünstige Verhältnisse war mit großen Schwierigkeiten verbunden und nicht immer von Erfolg gekrönt. Daher begrüßten denn auch die englischen Fabrikanten (insbesondere die von Lancashire) freudig die bimetallistische Agitation.

Die Klagen der Bimetallisten über die rasche Entwicklung der asiatischen (der indischen und japanischen) Industrie dank der Verbilligung des Silbers waren aber sehr übertrieben. Der Preisrückgang des Silbers hatte unzweifelhaft die Entwicklung der heimischen Industrie der asiatischen Länder beeinflußt, er stellte aber keinen wesentlichen Faktor dar. Die Hauptbedingung für die industrielle Entwicklung dieser Länder bildete die erhöhte Einfuhr von Maschinen aus Europa, wodurch erst eine konkurrenzfähige technische Organisation der Baumwollproduktion ermöglicht wurde. Die Einfuhr der technischen Ausrustungsmittel würde die Entwicklung der Industrie in Asien auch bei einer anderen Geldverfassung begünstigt haben. Die Bedeutung der Goldwährung bestand nur in der Beschleunigung des Entwicklungstempos, keineswegs konnte sie aber die Konkurrenzindustrie schaffen.

Man darf dabei auch nicht übersehen, daß die Silberwährung die Entwicklung der Industrie in asiatischen Ländern nicht nur gefördert, sondern zugleich auch erschwert hat, indem sie einen Schutzzoll nicht nur gegen die Einfuhr europäischer Waren, sondern auch gegen die des europäischen Kapitals bildete. In dieser Beziehung hatten unter den ungünstigen Verhältnissen

Europa und Asien, z. B. England und Indien, in gleicher Weise zu leiden. Die Schwierigkeiten für die Investierung freier Kapitalien in asiatischen Unternehmungen haben den englischen Kapitalbesitzern nicht wenig Sorgen bereitet, und daher entsprach die Einstellung der freien Silberprägung in Indien den dringenden Bedürfnissen des englischen Kapitals.

Die deutschen Bimetallisten suchten mit besonderer Energie zu beweisen, daß die landwirtschaftliche Krise (niedrige Getreidepreise) ihren Grund in der Gestaltung der Geldverfassung habe. Der starke Kursrückgang der indischen Silberrupien — führten sie aus — begünstigte die Ausfuhr des indischen Weizens nach Europa und untergrabe damit die Getreidepreise auf dem europäischen Markte. In der Tat erzielte der indische Exporteur, indem er sein Getreide gegen europäisches Gold verkaufte, einen um so größeren Gewinn, je mehr der Rupiekurs sank. Je niedriger der Kurs stand, um so billiger konnte er daher den Weizen auf dem europäischen Markte verkaufen. Die Bimetallisten haben aber die Bedeutung dieser Momente stark übertrieben. Indien war bei weitem nicht der Hauptgetreideexporteur nach Europa und konnte daher die Preise gar nicht diktieren. Weizen exportierte nach Deutschland nicht nur Indien, sondern auch Rußland (das damals noch Papierwährung hatte), die Vereinigten Staaten (mit Gold- oder eigentlich Doppelwährung) und Argentinien (mit Papierwährung). Der Einfluß Indiens auf die Höhe der Getreidepreise in Westeuropa konnte nur seinem Anteil an dem Weltgetreidemarkte entsprechen, und da dieser Anteil im ganzen nur $\frac{1}{9}$ — $\frac{1}{10}$ des nach Europa eingeführten Weizens ausmachte, konnte auch der Druck des indischen Weizens auf die europäischen Getreidepreise nicht erheblich sein. Die Hoffnung der Agrarier war in dieser Beziehung wenig begründet. Der Rückgang der Getreidepreise hatte in Wirklichkeit tiefer liegende Ursachen, die in den Produktions- und Transportbedingungen des Getreides lagen. Während die Getreideproduktion in den Staaten des alten Europas sich immer schwieriger gestaltete (Gesetz des abnehmenden Bodenertrages!), traten in Konkurrenz mit ihr Länder mit extensivem landwirtschaftlichen Betriebe, deren Erscheinen auf dem europäischen Markte durch die Vervollkommnung der Transportmittel möglich wurde. Erst seit der zweiten Hälfte der siebziger Jahre ermöglichte die kolossale Herabsetzung der Seefracht den Getreidetransport aus den westlichen Staaten Nordamerikas nach Europa, und erst im Jahre 1881 eröffnete die Erbauung von Eisenbahnen dem indischen Getreide den Weg aus den inneren Provinzen.¹⁾

In Wirklichkeit versprach der Bimetallismus andere, viel bedeutendere Vorteile mit mehr Aussicht auf Verwirklichung, doch waren diese mit den einseitig-egoistischen Interessen einzelner Gesellschaftsgruppen dermaßen eng verknüpft, daß man vorzog, darüber zu schweigen.

¹⁾Vgl. K. Helfferich, Gegen den Währungsumsturz. Berlin 1895. S. 20—32. Lexis, Die Währungsfrage in der neuesten Zeit. Schönbergs Handbuch. Bd. 14. S. 402—404.

Vor allem würde der Bimetallismus den Besitzern der Silberbergwerke große Vorteile gebracht haben. Es genügt einen Blick auf die Entwicklung der Silberproduktion zu werfen, um zu sehen, warum seit der zweiten Hälfte der siebziger und in den achtziger Jahren in den Vereinigten Staaten die Propaganda des Bimetallismus solche Fortschritte zu verzeichnen hatte.

	Durchschnittliche Jahresproduktion des Silbers in kg	
	Jahre 1876—80	Jahre 1881—85
Vereinigte Staaten	980673	1 137 479
Mexiko	655800	753479
Peru, Bolivien und Chile . . .	350000	430000
Deutschland	163779	232630
Übrige Länder	300000	308000
	2450252	2861588

Die freie Silberprägung hätte den Silberbergwerkbesitzern einen festen Absatz ihres Produktes gesichert, und zwar zu einem äußerst günstigen Preise, was um so mehr ins Gewicht fallen mußte, als eine lebhafte Nachfrage nach Silber, wie wir bereits wissen, auf dem Markte nicht bestand. Vielleicht wäre eine auf Grundlage des Bimetallismus von den Großstaaten abgeschlossene Währungskonvention in der ersten Zeit in der Lage gewesen, durch eine vorherige Anhäufung großer Goldvorräte, eine geschickte Handelspolitik und eine gute Organisation des Kreditsystems den so tief gesunkenen Silberpreis bis auf das von den Bimetallisten geforderte Verhältnis 1 : 15 $\frac{1}{2}$ zu heben. Die Erhaltung dieser Wertrelation auf längere Zeit wäre aber nur dann möglich, wenn der Münzbestand an Silbergeld den Bedarf des Verkehrs nicht überstiegen hätte. Bei Prägefreiheit des Silbers und großem Umfange seiner jährlichen Produktion wäre dies aber unmöglich zu erreichen gewesen. Außerdem würde der durch die staatlichen Maßnahmen geschaffene hohe Silberpreis die Heranziehung neuer Kapitalien zu seiner Produktion fördern; man würde zur Ausbeutung weniger reicher, vorerst sich noch nicht rentierender Silberlager übergehen.

Die auf diese Weise gewonnenen großen Silbermassen hätten die Münzstätten der Länder mit Doppelwährung geradezu überschwemmt. Wenn bereits bei niedrigen Preisen die Nachfrage nach Silber zu industriellen Zwecken nicht besonders rege war, so würde sie bei einer Preiserhöhung noch bedeutend mehr zurückgehen. Die Regulierung des Silberpreises würde somit der Währungspolitik der bimetallistischen Länder zur Last fallen. Man kann daher mit großer Wahrscheinlichkeit annehmen, daß der Silberpreis in Barren von dem des Silbers als Münze erheblich abweichen würde. Die Länder mit Doppelwährung würden dann zweierlei Münzarten haben, von denen die eine teurer, die andere billiger wäre, weil die Marktrelation des Wertes der beiden Edelmetalle dem vom Gesetz festgestellten Verhältnisse nicht

mehr entsprechen würde. Dann würde aber die in solchen Fällen stereotyp wiederkehrende Erscheinung eintreten. Die Fixierung des Wertverhältnisses von Gold und Silber bedeutet, daß 1 kg Gold als Münze stets einer bestimmten Menge Silbers (nach der Forderung der Bimetallisten — 1 : 15 $\frac{1}{2}$) entspricht. Beim Bestehen der Prägefreiheit kann jeder Besitzer von Silberbarren diese stets bei der Münzstätte einliefern und eine entsprechende Menge Silbermünzen erhalten. Diese tauscht er zu dem fixierten Verhältnisse gegen Goldmünzen, d. h. 15,5 kg Silber gegen 1 kg Gold ein. Nach Einschmelzung des erhaltenen Goldes kann er es in einem Staate, der der Währungskonvention nicht beigetreten ist, zum Marktpreise verkaufen. Wenn der Marktpreis des Silbers zu dem des Goldes sich nicht wie 1 : 15 $\frac{1}{2}$, sondern, nehmen wir an, wie 1 : 16 verhalten sollte, würde unser Silberbesitzer um $\frac{1}{2}$ kg mehr Silber erhalten als in dem Falle, wenn er in seinem Heimatstaate das Silber der Münzstätte zur Ausprägung einlieferte. Solange die Marktrelation des Wertes beider Edelmetalle dieser Operation einen Vorteil ergeben würde, würde der ganze Vorrat an Goldmünzen durch das Silber verdrängt, eingeschmolzen und nach dem Ausland ausgeführt werden, zu einem geringeren Teile aber in den bimetallistischen Ländern bei den Wechslern und Bankiers sich ansammeln, die das Goldgeld nur gegen Entrichtung eines entsprechenden Aufschlages herausgeben würden. Da das Silber bei Doppelwährung als unbeschränktes gesetzliches Zahlungsmittel erscheint, so würden auch tatsächlich alle Zahlungen in Silber geleistet werden. Die bimetallistischen Länder würden zum Schlusse statt einer Doppel- die einfache Silberwährung, also eine äußerst unbeständige, sich stets verschlechternde Geldeinheit erhalten.

Die Tatsache, daß beim Vorhandensein zweier Münzarten verschiedener Qualität in einem Lande die höherwertige von der minderwertigen verdrängt wird, wurde noch im 16. Jahrhundert durch einen reichen Londoner Kaufmann und Bankier Sir Thomas Gresham festgestellt, weshalb sie auch die Bezeichnung des „Greshamschen Gesetzes“ trägt. Die Regierung suchte diese für sie unerwünschte Erscheinung zu bekämpfen, war aber trotz härtester Maßnahmen machtlos. Die englische Regierung hat z. B. am Ausgange des 17. Jahrhunderts angeordnet, daß alte und abgenutzte Münzen zu demselben Preise angenommen werden müssen wie neue und vollwertige. Die Folge war, daß die neuen Münzen aus dem Verkehre verschwanden: man hat entweder die minderwertigen gegen die guten Münzen eingetauscht und sie dann nach dem Auslande gebracht oder sie versteckt. Die Regierung hat einige Personen, welche höherwertige Münzen verwahrt oder sie ins Ausland geschickt hatten, hinrichten lassen. Es half aber nichts. Als aber der Staat die Annahme der abgenutzten Münzen zum Nennwerte verweigerte, kamen die neuen Münzen wieder in den Verkehr.

Das Vorhandensein einer minderwertigen Münze im Lande ist für alle Schuldner von Vorteil, weil sie ihnen die Rückerstattung ihrer bei höherem

Geldpreise gemachten Schulden erleichtert. Es könnte scheinen, als ob die Bezahlung von Schulden in entwertetem Gelde dem Schuldner keinen Nutzen bringe, weil er selbst ebenfalls solches Geld in Zahlung erhalte. Die Entwertung des Silbergeldes gegenüber dem Golde tritt aber nicht auf einmal ein und wirkt nicht gleichmäßig auf alle Waren ein. Es gibt Preise, die die Tendenz haben, das frühere Niveau zu bewahren. Die Preise anderer Waren wieder passen sich außerordentlich rasch an die neuen Verkehrsbedingungen an. Diese Ungleichmäßigkeit in der Anpassung der Marktpreise an den veränderten Wert des Geldes könnten vor allem und am meisten die Grundbesitzer ausnutzen. Die Getreidepreise müßten rasch in die Höhe schnellen, während die Kosten der Getreideproduktion und besonders der Arbeitslohn der Landarbeiter nicht in gleichem Maße steigen würden. Die Lage der Arbeiter, wie überhaupt aller Personen, die ein fixes Einkommen beziehen, müßte sich überall verschlechtern, weil die Arbeitgeber eine Erhöhung des Arbeitslohnes entsprechend der Preissteigerung des Getreides und anderer Güter nicht ohne weiteres zugestehen würden. Es müßte ein harter Kampf um die Lohnerhöhung geführt werden, der für die Landarbeiter, die in kleine Gruppen zerstreut, unorganisiert und an Unterwerfung gewöhnt sind, sich viel schwerer gestaltet als für die Industriearbeiter.

Das Einkommen der Grundbesitzer würde also nach Einführung der Doppelwährung sehr erheblich steigen, während ihre Ausgaben in wesentlichen Punkten die gleichen blieben. Unter diesen verdienen die Schuldenzahlungen besonders erwähnt zu werden. Der Grundbesitzer ist gewöhnlich mit Schulden überlastet. Schulden aber, die er auf sein Gut aufnimmt, muß er gewöhnlich sein ganzes Leben lang abzahlen. Deshalb käme ihm auch die Silberentwertung in ganz besonderem Maße zugute, denn sie würde ihm die Entrichtung der Zinsen und die Tilgung der Schuld erleichtern: die Größe der Schuld würde unverändert bleiben, das Einkommen des Grundbesitzers in Form des Geldes aber eine Erhöhung erfahren.

Das Steigen der Getreidepreise und die Erleichterung der Schuldenzahlung war denn auch das wichtigste Motiv, das die Grundbesitzer und die Vertreter der Grundbesitzerinteressen veranlaßte, sich der bimetallistischen Bewegung anzuschließen, denn als die Preise sich zu „bessern“ begannen, schwand auch die Begeisterung für den Bimetallismus.

Die Einführung des Bimetallismus würde somit für bestimmte Gruppen der Bevölkerung recht erhebliche Vorteile bedeuten, für die Volkswirtschaft als Ganzes genommen, aber eine schwere Last sein. Die Erhaltung des Silberwertes auf dem vom Gesetze festgestellten Niveau erscheint überhaupt als höchst problematisch, würde aber jedenfalls große Opfer erfordern. Da gegenwärtig „jährlich etwa 1000 Millionen Mark in Gold für die Prägung verfügbar ist, so würde der Bimetallismus eine ganz unerhörte Inflation des metallistischen Geldumlaufes erzeugen. Die Kulturwelt würde jährlich eine Milliarde

Mark mehr für Umlaufsmittel mit einem künstlich erhöhten Preise bezahlen müssen, die nicht nur überflüssig, sondern volkswirtschaftlich schädlich wäre“.¹⁾

Der Übergang der Mehrzahl der Großstaaten zur Goldwährung war somit nicht das Ergebnis einer unreifen Staatspolitik oder einer blinden Nachahmung Englands, dem in dieser Beziehung die übrigen Staaten gefolgt sind, sondern wurde durch die Notwendigkeit hervorgerufen, eine möglichst feste Basis für die modernen, immer komplizierter sich gestaltenden Tauschverhältnisse zu sichern.

Wie groß im letzten Vorkriegsjahr die Verwendung des Goldes und des Silbers als Tauschmittel war, zeigt folgende nach dem Bericht des amerikanischen Münzdirektors zusammengestellte Tabelle:

Monetärer Edelmetallvorrat der Welt
(Am 1. Januar 1913).²⁾

	Gold in Banken, öffentl. Kassen und im Umlaufe	Silber mit voller u. beschr. Zahlkraft	Auf den Kopf der Bevölkerung	
			Gold	Silber
	In Millionen Mark		In Mark	
Europa	20 738,7	5 862,8	41,44	11,71
Deutschland	3 400,0	1 044,6	50,97	15,66
England	3 069,8	490,6	67,62	10,80
Österreich-Ungarn	1 236,9	638,4	25,04	12,92
Rußland	4 200,4	330,8	25,15	1,98
Frankreich	5 040,0	1 726,6	127,27	43,60
Italien	1 042,9	101,2	30,05	2,92
Amerika	10 705,4	2 844,6	61,49	16,34
Vereinigte Staaten	7 893,9	2 276,8	81,80	23,59
Kanada	620,8	—	86,22	—
Mexiko	131,0	235,2	8,67	15,57
Argentinien	1 181,9	39,5	164,15	5,49
Brasilien	527,1	105,0	30,47	6,07
Afrika	1 040,0	150,4	60,12	8,69
Australien	701,0	42,0	152,39	9,13
Asien	2 207,6 ³⁾	4 203,0 ⁴⁾	6,85	13,05
Japan	597,3	242,8	11,27	4,58
Indien	1 570,8	3 759,0	6,43	15,39
Überhaupt	35 392,7	13 102,8	34,74	12,86

1) Lexis, Art. Doppelwährung im Handw. der Staatswissensch. Bd. III. 3. Aufl. S. 569—570. Gegen den Bimetallismus auf Grundlage einer internationalen Konvention (aber wie früher für den nationalen Bimetallismus) spricht sich auch Wagner in seiner Theoretischen Sozialökonomik aus. Bd. II. Leipzig 1909. S. 642—643 u. 659—662.

2) Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie, Volkswirtschaftliche Chronik für das Jahr 1914. S. 444—445.

3) Nach Schätzung des Kaiserl. Bankdirektors Dr. Arnold.

4) Ohne China.

ELFTES KAPITEL.

Der Kredit. — Wesen und Arten des Kredits. — Seine historische Rolle. — Bedeutung des Kredits in der modernen Volkswirtschaft. — Organisation der Kreditvermittlung. — Banken und Bankgeschäfte. — Passivgeschäfte. — Aktivgeschäfte. — Konzentration im Bankwesen. — Problem des Staats- (resp. öffentlichen) und Privatbankwesens. — Papierwährung. — Kursschwankungen des Papiergeldes. — Mittel zur Wiederherstellung der Metallgeldwährung. — Geschichte der Papierwährung in Rußland. — Inflation und Stabilisierung der Währung in Rußland und in Deutschland. — Bedingungen der Geldwertbestimmung. — Die Quantitätstheorie. — Der Geldwert. — Das Kredit- Geldumlaufsystem als organisches Ganzes.

Im vorigen Abschnitt haben wir das Wesen des Metallgeldes und seine Bedeutung für die Volkswirtschaft kennen gelernt und können nunmehr zur Betrachtung eines anderen mächtigen Mittels des modernen Tauschverkehrs, zu der des Kredites, übergehen.

Unter Kredit versteht man ein Geschäft, bei dem Leistung und Gegenleistung zeitlich auseinanderfallen. Das wirtschaftliche Wesen des Kredits besteht in der entgeltlichen Güterübertragung (im Gegensatz zum Geschenk und zur Erbschaft), und zwar für eine bestimmte, gewöhnlich genau festgesetzte Zeit. Damit ist ein anderes, aber weniger charakteristisches Kennzeichen des Kredits verbunden — das Vertrauen der Person, die das Gut hergibt (des Gläubigers), darauf, daß die Person, die das Gut erhält (der Schuldner), in der Lage sei, es nach Ablauf der vereinbarten Frist zurückzugeben, sowie die Zinsen als Vergütung für die Nutzung desselben zu zahlen. Früher hielt man das Vertrauen für ein wesentliches Moment des Kreditbegriffes. Das Vertrauen ist aber kein beständiger Begleiter des Kreditgeschäftes und kommt auch bei anderen wirtschaftlichen Beziehungen vor. Wenn wir beim Schneider einen Anzug bestellen oder einen Bauunternehmer mit der Erbauung eines Hauses beauftragen, so verlassen wir uns auf ihre Gewissenhaftigkeit und Fähigkeit, die übernommene Aufgabe zu erfüllen. Umgekehrt spielt aber das Moment des Vertrauens bei einigen sehr wichtigen Kreditoperationen (z. B. bei Beleihung von Vermögenswerten) keine wesentliche Rolle. Wir können daher den Kredit als die Übertragung von Gütern unter der Bedingung der Gewährung eines Äquivalentes nach Verlauf einer bestimmten Zeit definieren.¹⁾

Man bezeichnet den Kredit als konsumtiv, wenn der Schuldner die erhaltenen wirtschaftlichen Güter zur unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung verwendet, als produktiv dagegen, wenn er das Darlehen in der Produktion verwertet oder es überhaupt dem Erwerb dient. Der Konsumtivkredit besteht

1) Die Definition des Kredits unter Zugrundelegung des Zeitmomentes ist zuerst von Knies klar formuliert und begründet worden und gegenwärtig allgemein angenommen. Die von Komorzynski gegen diese Definition gemachten Einwände erscheinen nicht als überzeugend, s. dessen Werk: Die nationalökonomische Lehre vom Kredit. 2. Aufl. Innsbruck 1906. S. 24ff.

entweder in der Übertragung von Genußgütern aus einer Wirtschaft in die andere (Darlehen in Naturalform, z. B. bei Hungersnöten in Rußland) oder in der Verwandlung des geliehenen Kapitals in Genußgüter (Gelddarlehen zum persönlichen Verbrauch). Beim Produktivkredit findet eine Kapitalübertragung statt, denn die übertragenen wirtschaftlichen Güter werden auch in der Wirtschaft des Schuldners als Kapital verwertet.

Die Quellen, aus denen der Schuldner die Rückerstattung seiner Schuld und die Zinszahlung bestreitet, sind bei dem Produktiv- und Konsumtivkredit verschieden. Bei dem ersten bezahlt der Schuldner seinem Gläubiger die Zinsen aus dem Einkommen, das er durch die produktive Verwertung des geliehenen Kapitals in seiner Unternehmung erhält. Bei dem Konsumtivkredit dagegen muß die Schuld aus dem Vermögen des Schuldners oder seinem sonstigen Einkommen getilgt werden. Daher auch der Unterschied in der Bedeutung der beiden Kreditarten für den Schuldner.

Der Produktivkredit stellt in der Regel für den Schuldner eine geringere Last dar. Das geliehene Kapital schafft selbst die Mittel zur Erfüllung der übernommenen Verpflichtung. Hier findet, um mit Marx zu sprechen, ein Kreislauf des Kapitals statt. Die Verwendung des geliehenen Kapitals in der Unternehmung des Schuldners erzeugt einen bestimmten Wertzuwachs (den Mehrwert), den der Schuldner mit seinem Gläubiger zu teilen hat. Für beide Parteien erweist sich somit das Kreditgeschäft vom Vorteile, während der Kampf zwischen ihnen bei seinem Abschluß nur über die Größe des Anteils an diesem Wertzuwachs entscheidet, den jeder von ihnen erhalten soll. Kein ernst zu nehmender Geschäftsmann nimmt (es sei denn zur Rettung der untergrabenen Unternehmung, zur Zeit einer Krise usw.) ein Darlehen auf, dessen Zinslast den Ertrag seines Betriebes übersteigt oder auch nur durch diesen völlig absorbiert wird, denn er will doch durch Verwendung des geliehenen Kapitals für sich einen bestimmten Gewinn herauschlagen. Nehmen wir an, ein Unternehmer, der einen eigenen Betrieb im Werte von 100000 M. besitzt, erziele einen Reingewinn von 7%, d. h. 7000 M. im Jahre. Wenn er nun 100000 M. zur Erweiterung seiner Unternehmung als Darlehen gegen 5% aufnimmt, so wird er bei der bisherigen Höhe des Gewinnes (7%) nach Bezahlung der Zinsen im Betrage von 5000 M. einen Reingewinn von 2000 M. erzielen. Sein Gesamtgewinn wird somit jetzt 9000 statt der früheren 7000 M. betragen. Der Unternehmer wird vielleicht einverstanden sein, statt 5—6 $6\frac{1}{2}$ % zu zahlen, keineswegs aber unter den gegebenen Umständen 7%, weil das ihn zwingen würde, ein mühevolltes Geschäft ohne jeden Nutzen für sich zu betreiben. Als äußerste Grenze des Leihzinses erscheint somit beim Produktivkredit der aus dem Kreislauf des Kapitals in der Unternehmung des Schuldners stammende Reinertrag. Anders liegt die Sache bei dem Konsumtivkredit. Die Grenze für die Zinshöhe bei Darlehen zu persönlichem Gebrauch ist sehr dehnbar. Als einigermaßen feste Grundlage erscheint hier die

Gesamtsumme des Einkommens des Schuldners. Beim Konsumtivkredit können die übertragenen Güter nicht zur Quelle der Zinszahlung werden; sie werden zur unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung verwendet und erscheinen daher für den Schuldner nicht als eine Quelle des Einkommenszuwachses. Freilich kann ein solcher Mehrertrag auf indirektem Wege erreicht werden, wenn z. B. dank der geliehenen Summe die Kräfte der arbeitsfähigen Mitglieder der Familie erhalten bleiben und dadurch die Erzielung eines höheren Verdienstes ermöglicht wird. Ein solcher Zuwachs kann aber nicht bedeutend sein und findet auch nicht immer statt. Wenn aber der Schuldner ein Darlehen aufnimmt, um sich aus einer Notlage zu befreien, in die er infolge außergewöhnlicher Umstände (wie Mißernte, Viehseuche, Brand u. dgl.) geraten ist, so denkt er nicht daran, ob dieses die Grundlage seines künftigen wirtschaftlichen Wohlstandes untergräbt oder nicht. Der Zinshöhe sind daher hier überhaupt keine Grenzen gezogen. In gleicher Weise wird auch ein pekuniär gutgestellter Mensch, der zeitweilig nicht über ausreichende Mittel zur Begleichung der an ihn herantretenden Zahlungen (z. B. einer Spielschuld) verfügt, bereit sein, einen erheblichen Teil nicht nur seines künftigen Einkommens, sondern auch seines Vermögens zu opfern, um ehrenvoll aus der schwierigen Situation zu kommen. Der Konsumtivkredit geht daher leicht in Wucher über. So fällt auch der Aufschwung des Wuchers überhaupt in die Zeit, als Konsumtionszwecke die Grundlage der Kreditgeschäfte bildeten.

In der Geschichte des Wirtschaftslebens tritt der Kredit sehr früh auf. Ursprünglich war die verbreitetste Form desselben das Darlehen zu Konsumtionszwecken. Bei der mangelhaften Garantie der persönlichen Rechte des Schuldners wurde der Kredit im Altertum sehr häufig als Mittel zur Versklavung ausgenutzt. In der Geschichte der römischen Sklaverei, der mittelalterlichen Grundherrschaft in Westeuropa, der Leibeigenschaft in Rußland nehmen die Kreditgeschäfte eine sehr bedeutende Stelle ein. Die wirtschaftlichen Güter wurden im Falle eingetretener Notlage (Krieg, außergewöhnliche wirtschaftliche Not, schwere Steuer) geliehen. Die Gläubiger nutzten diese Lage aus und verlangten außerordentlich hohe Zinsen, so daß das Darlehen in Wirklichkeit keine Erleichterung mit sich brachte, sondern die Zerrüttung der Wirtschaft des Schuldners bedeutete. Die Möglichkeit einer Wiederherstellung der wirtschaftlichen Selbständigkeit war unter solchen Umständen ausgeschlossen, es wurde vielmehr dadurch der Weg zur allmählichen Fesselung bis zum völligen Verlust der Freiheit geebnet. Den Charakter des Wuchers trägt der Kredit auch noch in verhältnismäßig später Zeit, solange die Grundlage der wirtschaftlichen Tätigkeit die Naturalwirtschaft bildete.

In die Netze des Wucherkredits geraten, wie bereits bemerkt, nicht nur besitzlose Personen. Im Mittelalter hat unter dem Wucher nicht nur der kleine Mann, sondern auch der Feudaladel zu leiden gehabt. Die historische Rolle des Wuchers bestand in der Konzentration freier Kapitalien in den

Händen von Wucherern, aus deren Kreise allmählich ein erheblicher Teil der Vertreter des Handels — Industrie — und Finanzgroßkapitals hervorgegangen ist, als eine günstige Zeit für seine Entwicklung eintrat. Der Kredit hat auch bei dem qualvollen Übergange der Kulturnationen zur modernen Wirtschaftsverfassung eine nicht unbedeutende Rolle gespielt.

Neben den genannten Formen hat der Kredit seit jeher auch zur Regulierung des Tauschverkehrs gedient. Schon die ältesten Bankunternehmungen dienten der Erleichterung von Zahlungen. Seit dem 16. Jahrhundert setzt eine lebhaftere Entwicklung des Produktivkredits ein, hervorgerufen hauptsächlich durch die Erweiterung der Handelsbeziehungen nach der Entdeckung Amerikas. Zugleich erwacht aber auch der Konsumtivkredit zu neuer Blüte, wenn auch in völlig neuer Gestalt. Es sind diesmal die Bedürfnisse des modernen Staates (Übergang zum stehenden Heere), die ungeheuere Geldmittel zu verschlingen beginnen.

Mit der Entwicklung des modernen Kapitalismus, besonders aber seit dem 19. Jahrhundert büßt der Wucherkredit, wie überhaupt der privatwirtschaftliche Konsumtivkredit allmählich seine Bedeutung ein¹⁾, und an seine Stelle treten Kreditarten, die hauptsächlich dem aufgekommenen Großbetrieb und dem stark entwickelten Geldverkehr dienen. Die Kapitalübertragung und die Regulierung des Geldumlaufes — das sind die Hauptformen des modernen Kreditverkehrs. Mit der Entwicklung des neuen Wirtschaftslebens gestaltet sich der Kredit zu einem weitverzweigten System, das in alle Poren des wirtschaftlichen Organismus eindringt. Die Kreditgeschäfte erleichtern und fördern die Produktion, erweitern die Sphäre des Tausches und ändern die bisherige Verteilungsweise. So erlangt in der modernen kapitalistischen Wirtschaftsordnung der Kredit eine besonders große Bedeutung und wird zu einem mächtigen Mittel ihrer weiteren Entwicklung.

Einige Enthusiasten des Kreditverkehrs neigten dazu, seine Rolle außerordentlich zu überschätzen. So hat z. B. Macleod zu beweisen gesucht, daß dem Kredite eine schöpferische Kraft zur Erzeugung neuer Kapitalien innewohne. In Wirklichkeit schafft aber der Kredit unmittelbar kein neues Kapital. Dank dem Kredit werden entweder bereits vorhandene wirtschaftliche Güter aus einer Wirtschaft in die andere übertragen oder die zu ihrer Herstellung erforderliche Arbeit erspart. Dadurch wird aber eine ungeheuere Erhöhung der Produktivität der Volkswirtschaft erreicht.

Indem der Kredit das Kapital aus den Händen derjenigen, die es produktiv nicht verwerten wollen oder können, in die Hände derjenigen bringt, die in der Lage sind, es zu verwerten, verleiht er ihm eine größere Produktivität.

1) Aber nicht ganz. Die neueste Zeit hat sogar eine — sich immer mehr entwickelnde — neue Form des Konsumtivkredits im Detailhandel, im Baugewerbe usw. geschaffen. Einen riesigen Umfang haben die Staatsanleihen angenommen, die die vorherrschende Form des Konsumtivkredits darstellen.

Andererseits kann der Kredit zu einer Vermehrung des Realkapitals durch stärkere Inanspruchnahme der vorhandenen Produktivkräfte beitragen. Die Banken schaffen durch Krediteinräumung neue Kaufkraft für die Unternehmer, wodurch diese die Möglichkeit erhalten, die unausgenützten Produktivkräfte in den Dienst der Ausdehnung der Produktion zu stellen.

Die Klärung des Kreditphänomens als Schaffung neuer Kaufkraft zum Zwecke ihrer Überlassung an den Unternehmer war besonders das Verdienst Schumpeters.¹⁾

Durch den Kredit wird die für die kapitalistische Wirtschaft so charakteristische Tendenz zur Konzentration der Unternehmungen ganz besonders verstärkt. Das Verdrängen des Kleinbetriebes durch den Großbetrieb wird gefördert und eine so bedeutende Kapitalakkumulation ermöglicht, wie sie unter anderen Bedingungen undenkbar wäre. Durch die Übertragung von Kapitalien aus den Händen derjenigen, die über freie Mittel verfügen, sie aber nicht unmittelbar in der Produktion verwerten wollen, in die Hände derjenigen, die zwar keine genügend großen Kapitalien besitzen, aber solche zur Entfaltung ihres Unternehmungsgeistes benötigen, entstand die Möglichkeit einer weitgehenden Entwicklung des persönlichen Unternehmungsgeistes, der Bildung großer Aktiengesellschaften und der neuesten Riesenunternehmungen in Gestalt von Kartellen, Syndikaten und Trusts sowie staatlichen und Kommunalunternehmungen.

Der Kredit fördert die Entwicklung des Großbetriebes auch dadurch, daß er die Arbeitsteilung erleichtert und erweitert. Wir wissen bereits, daß die Arbeitsteilung die Absonderung vieler Industriezweige zu völlig selbständigen Unternehmungen erfordert. Die Barzahlung würde hier den Gang der einzelnen Unternehmungen sehr erschweren. Nehmen wir z. B. an, der Schafzüchter, der seine Wolle dem Weber verkauft, wäre genötigt, seine Ware gegen bar abzuliefern. Er müßte dann so lange warten, bis der Weber die Wolle zu Stoff verarbeiten würde, oder verlangen, daß dieser im voraus das Geld bereit halten soll, oder könnte ihm die Wolle nur teilweise überlassen, je nach dem Geldvorrat des Käufers. Bei Vermittelung des Kredits gestaltet sich die Sache sehr einfach. Der Schafzüchter erhält vom Fabrikanten eine Schuldbescheinigung (einen Wechsel) auf eine Frist, bis zu welcher derselbe den Stoff herzustellen und zu veräußern hofft; braucht er sofort bares Geld, so begibt er sich mit dem erhaltenen Wechsel zur Bank, wo dieser unter vorweg erfolgendem Abzug des Zinses eingelöst wird. Es wird auf diese Weise jede Verzögerung in dem Gang der beiden Unternehmungen vermieden und die Möglichkeit gegeben, die Sonderung der Produktion in einzelne voneinander unabhängige Spezialunternehmungen durchzuführen.

1) Vgl. J. Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und Konjunkturzyklus, 2. Aufl., München 1926. Siehe bes. das Kapitel: Kredit und Kapital, S. 140—175.

Der Kredit kommt aber nicht nur dem gewerblichen Großbetrieb zugute. Dort, wo der Kleinbetrieb sich behauptet, z. B. in denjenigen Zweigen der Hausindustrie, die keine Konkurrenz seitens der Fabrik zu befürchten brauchen, schafft der Kredit eine gesündere Arbeitsverfassung. So kann z. B. dank dem Kredit die Abhängigkeit der Heimarbeiter von den kapitalistischen Verlegern beseitigt werden.

Von großer Bedeutung ist ferner der Kredit für die Landwirtschaft, und zwar sowohl für den Großbetrieb als auch für den Kleinbetrieb. Wir haben gesehen, daß der bäuerliche Kleinbetrieb unter günstigen Bedingungen im Kampf mit dem Großgrundbesitz sich sehr wohl behaupten kann. Zu diesen Bedingungen gehört aber auch eine zweckmäßige Organisation des landwirtschaftlichen Kredits.

Auf dem Gebiete der Produktion bringt der Kredit noch große Vorteile durch eine richtige Verteilung der Kapitalien unter die einzelnen Unternehmungen, entsprechend der sich ändernden Nachfrage nach Kapital. Mit Hilfe des Kredits ist es leicht, je nach der Konjunktur die Produktion zu erweitern resp. einzuschränken. Die Volkswirtschaft, als Ganzes genommen, wird dabei sehr gefördert, da bedeutende Mittel, die sonst während eines größeren oder kleineren Zeitraumes in Unternehmungen, die nicht die Möglichkeit haben, sie zu verwerten, festliegen würden, flüssig werden und in solche übergehen, in denen umgekehrt ein Bedürfnis nach Zufluß neuer Kapitalien besteht. Die wirtschaftlichen Unternehmungen werden also dank dem Kredit viel elastischer.

Der Kredit erleichtert aber auch den Warenabsatz, indem er nicht nur große, sondern wie bereits erwähnt, auch lebensfähige kleine Unternehmungen unterstützt. Sind die Verkäufer finanziell schwach, so ermöglicht ihnen der Kredit, den günstigsten Zeitpunkt für den Warenabsatz abzuwarten, um nicht genötigt zu sein, die Ware zu verschleudern. Als die wichtigste Funktion des Kredites auf dem Gebiete des Tausches erscheint aber die Regelung des Geldumlaufes. Der Tausch geht rasch aus der naturalen und Geldform — in die Kreditform über. Die modernen Geldverfassungen müßte man eigentlich als Kredit-Geldumlaufsysteme bezeichnen. Die Bedeutung des Geldes kann ohne Klarlegung des Kreditverkehrs in erschöpfender Weise nicht dargelegt werden. Hier sei einstweilen nur erwähnt, daß der Kredit die Möglichkeit eröffnet, die größten Zahlungs- und Tauschoperationen mit einem Minimum baren Geldes zu bewerkstelligen. Die Verwendung der sogenannten Geldsurrogate (d. h. der verschiedenartigen Kredit-Papiere und Operationen), mit deren Hilfe heute ein erheblicher Teil der Tauschgeschäfte vollzogen wird, führt dazu, daß nicht nur die Kassenvorräte von Privaten, sondern auch die der Bankinstitute im Vergleich zum Umfang der gemachten Umsätze außerordentlich gering sind. Der Kredit hat neue und in diesem Ausmaße früher nicht gekannte Formen der Geld-

schöpfung geschaffen, indem er auf einer relativ engen Metallbasis einen kolossalen Überbau des Kreditgeldes entstehen ließ.

Der Kredit beeinflußt auch die Verteilung der wirtschaftlichen Güter. Es muß dabei hervorgehoben werden, daß der Kredit nicht nur für die Unternehmer von Vorteil ist; auch die Arbeiter sind an einer guten Kreditorganisation interessiert. Durch Erleichterung der Zahlungsleistung ermöglicht der Kredit die Einführung einer normalen Form der Lohnzahlung, eben die in barem Gelde. In einem weiteren Kapitel werden wir sehen, daß die Mißbräuche seitens der Unternehmer, die unter dem Namen Trucksystem (Lohnzahlung in Waren) bekannt sind, in hohem Maße durch den Mangel einer entsprechenden Kreditorganisation und der geringen Verbreitung von Kreditinstituten bedingt waren.

Endlich übt der Kredit auch auf den Konsum einen gewissen Einfluß aus. Der Konsumtivkredit kann, trotzdem er leicht in den Wucher übergeht, unter bestimmten Bedingungen, bei persönlicher Tüchtigkeit des Schuldners oder einer entsprechenden gesellschaftlichen Organisation, große Vorteile bringen. Ganz abgesehen von der Bedeutung, die auch der wucherische Kredit für den Schuldner in der Notlage bedeutet, muß an die zunehmende Bedeutung des Konsumtivkredits in neuerer Zeit für die besitzlosen Klassen der Bevölkerung erinnert werden, denen er erleichtert, die für eine dauernde Nutzung bestimmten Gegenstände anzuschaffen (man denke nur an den Erwerb von Nähmaschinen, Möbel usw. gegen Ratenzahlung). Auch hier sind Mißbräuche möglich und kommen auch häufig vor. In vielen Fällen hat aber diese Form des Kredites auch eine große positive Bedeutung. Schließlich darf man auch die Bedeutung des Kredits für die „finanzielle Mobilmachung“ nicht unerwähnt lassen.

Der Kreditverkehr hat aber nicht nur Vorteile für die Volkswirtschaft, er weist auch nicht wenig Schattenseiten auf, denn er bringt zuweilen in die Geschäfte von Privaten, aber auch in den Gang der gesamten Volkswirtschaft starke Störungen. Der Kredit stellt zwar ein sehr feines, aber auch zweischneidiges Schwert dar. Und dies nicht nur in früheren Zeiten, bei Vorherrschaft des Konsumtivkredits und des Wuchers. Auch im Wirtschaftsleben der am höchsten entwickelten kapitalistischen Staaten wird das Kreditssystem häufig zur Quelle verschiedenartiger und folgenschwerer Erschütterungen. Diese Seite des Kredits wird uns verständlicher erscheinen, nachdem wir seine moderne Organisation und seinen wichtigsten Vermittler — die Banken — kennen gelernt haben werden.

Wie jedes andere komplizierte Geschäft setzt auch die Kreditvermittlung eine Organisation voraus. Die Organisation des Kredits entsteht, wie wir es auch bei den anderen Seiten des Wirtschaftslebens, z. B. beim Geldwesen gesehen haben, nicht auf einmal, nicht durch eine glückliche Erfindung weniger und die stillschweigende Annahme seitens der Mehrheit. Sie hat sich

vielmehr allmählich unter dem Druck der Ertordernisse des praktischen Lebens und durch Anpassung an die Bedürfnisse einzelner Wirtschaftssubjekte, die ihren eigenen Vorteil anstrebten, entwickelt.

Die Banken haben in der Hauptsache zwei wichtige Aufgaben zu lösen: 1. die Vermittlung zwischen Personen, welche über freie Mittel verfügen, und den Unternehmern, die diese zur Gründung oder Erweiterung ihrer Betriebe benötigen, und 2. den Geld- und Zahlungsverkehr zu regulieren.

Die ursprüngliche Tätigkeit der Banken bestand darin, daß sie von Privaten Geld zur Aufbewahrung annahmen und auf Grund dieser Einlagen in deren Auftrage Zahlungen an Dritte übernahmen, während die Darlehensgewährung noch völlig zurücktrat. Solche Banken gab es im alten Babylon, Ägypten, Griechenland und Rom. Die neuere Geschichte der Banken setzt aber mit der Blütezeit des Handels in den italienischen Stadtrepubliken ein. Bereits im 12. Jahrhundert beschränken sich die Genueser Geldwechsler nicht mehr auf den Münzwechsel, sondern nehmen von den Genueser Kaufleuten Depositen an, leihen diese aus, insbesondere für Seehandelsunternehmungen (*cambia maritima*), stellen Wechsel zur Zahlungsleistung an verschiedenen Orten aus und führen Zahlungsaufträge ihrer Kunden am selben Orte auf Grund ihrer Depositen und durch Belastung in den Bankbüchern aus. Italiener (Langobarden) waren es auch, die das Bankgeschäft nach dem mittelalterlichen Frankreich, Deutschland und England verpflanzt haben. Auch jetzt noch heißt eine der Zentralstraßen der Londoner City, wo die englischen Bankinstitute konzentriert sind, Lombardstreet. Mit der Entdeckung Amerikas wird das Zentrum der Handels- und damit auch der Kreditgeschäfte von dem Mittelmeer nach dem atlantischen Ozean verlegt. Vorbildlich wird jetzt die Organisation der (1609 gegründeten) Bank zu Amsterdam und dann der Bank von England (gegründet 1694). Mit der Gründung dieser letzteren bildet sich allmählich der moderne Typus der Bankorganisation heraus. Es wäre aber falsch, die Bank in ihrer modernen Gestalt als eine ihrer Form nach feststehende Einrichtung sich vorzustellen. Wie alles Lebendige setzt auch die Bankorganisation ihr Wachstum fort und ändert sich beständig.¹⁾

Die modernen Banken kann man dem Charakter ihrer Geschäfte nach in zwei Gruppen einteilen, in solche, die kurzfristigen Kredit (Handels- und Gewerbebanken), und solche, die langfristigen Kredit gewähren (Hypothekenbanken). Als typische Bankformen der ersten Gruppe erscheinen die Noten- und die Depositenbanken. Zu dieser Gruppe gehören auch die sogenannten Gründungsbanken (die häufig mit Depositenbanken verbunden

1) Daher veraltet auch die Literatur über Banken (und den Kredit überhaupt) sehr rasch. So sind jetzt z. B. nicht nur die Werke von Courcelle-Seneuil, *Les opérations de banques* und Gilbart, *A practical treatise on banking*, sondern auch die glänzende Monographie von Bagehot, *Lombard-Street*, veraltet, obwohl diese Arbeiten — und zwar mit Recht — auch jetzt noch neu aufgelegt werden.

sind) und Banken zur Vermittlung des Kleinkredites, vor allem die genossenschaftlichen Banken, die eine große Verbreitung gefunden haben, besonders in der Landwirtschaft.

Um das Wesen der Organisation und Tätigkeit der Banken näher kennen zu lernen, wollen wir hauptsächlich Banken kurzfristigen Kredites betrachten. Die Banken treten, wie wir bereits gesagt haben, als Vermittler zwischen den über freie Kapitalien verfügenden Personen und den Unternehmern, die diese für ihre handels- bzw. gewerbliche Tätigkeit benötigen, auf. Daher zerfallen auch ihre Operationen in zwei Hauptgruppen: in die Passivgeschäfte — in die Heranziehung freier Kapitalien, und in die Aktivgeschäfte — in die Verteilung der erhaltenen Kapitalien unter die Unternehmer, in die Gewährung von Darlehen. Mit anderen Worten: die Passivseite stellt die Mittel der Bank dar, die Aktivseite die Verbindlichkeiten ihrer Kunden ihr gegenüber. Gewiß hat jede Bank auch ihr eigenes (Stamm- und Reserve-)Kapital, für die Bank ist es aber charakteristisch, daß sie hauptsächlich nicht mit eigenen, sondern mit fremden Mitteln operiert, daß sie gleichsam als Reservoir dient, welches aus der Volkswirtschaft die kleinen Bächlein der freien Kapitalien aufnimmt und sie dann in zahlreichen Kanälen der Produktion und dem Verkehr zuführt.

Das wichtigste unter den Passivgeschäften ist die Annahme von Depositen. Diese zerfällt ihrerseits in zwei voneinander sich wesentlich unterscheidende Operationen, von denen die eine die Grundlage für die Übergabe von Kapitalien durch die Bank an die wirtschaftlichen Unternehmungen bildet, die andere zur Regulierung des Geld- und Zahlungsverkehrs dient. Die erste besteht in der Annahme verzinslicher Depositen, die zweite — in der Annahme von Depositen zur Zahlungsleistung im Auftrage der Kunden der Bank (sog. Kassenführung). Wie verschieden diese Operationen ihrem Wesen nach auch sind, so werden sie doch miteinander durch unmerkliche Übergänge verbunden. Als die äußersten Grenzen für diese Operationen erscheinen vom Standpunkte der von den Deponenten gesetzten Ziele das Sparen einerseits, die Bereithaltung von Geld für laufende Zahlungen andererseits.

1. Das Wesen und die Bedeutung der verzinslichen Depositen besteht in folgendem. Die Bank empfängt von ihren Kunden für kürzere Zeit disponible Gelder mit der Verpflichtung, diese nach Verlauf einer kürzeren oder längeren Frist oder bei jeweiliger Kündigung (teilweise oder vollständig) zurückzugeben (sog. laufende Rechnung).

Dem Deponenten zahlt die Bank je nach der Kündigungsfrist der Einlagen einen bestimmten Zins, d. h. gibt ihnen einen Teil des Zinses, den sie bei Darlehnsverleihung selbst nimmt. Die Differenz zwischen dem Zins, den die Bank erhebt, und demjenigen, den sie ihren Deponenten zahlt, stellt ihren Gewinn dar. Die Gewährung von kurzfristigen Darlehen an zuverlässige

Personen ist im allgemeinen ein nur mit geringem Risiko verbundenes Geschäft, aber immerhin ist eine genaue Vorausberechnung der eventuellen Kündigungen nicht möglich. Depositen von wenig bemittelten Menschen, die ihre Ersparnisse zur Sparkasse zu bringen pflegen, werden in der Regel nur selten gekündigt, weil hier nur der Wunsch besteht, einen angemessenen festen Zins zu erhalten. Die Depositen der Banken tragen dagegen einen fluktuierenden Charakter. Bei eintretender Stockung im Geschäftsleben ziehen es viele vor, ihre Gelder bei der Bank zu halten, und begnügen sich mit dem von derselben gewährten Zins; bei Eintritt günstigerer Verhältnisse werden in kürzester Zeit der Bank die Einlagen zum Ankauf von Aktien gewinnbringender Unternehmungen, zur Erweiterung des Betriebes usw. wieder entzogen. Einen stürmischen Andrang können aber die Banken bei den das Wirtschaftsleben von Zeit zu Zeit heimsuchenden Krisen und Depressionen erleben. Daher eignet sich die Annahme von Depositen nicht für Notenbanken. Die Verpflichtung, die Noten jederzeit einzulösen, zwingt sie, Geschäfte zu vermeiden, deren Ablauf sie nicht einigermaßen genau vorausberechnen können.

2. Die Annahme von Depositen zur Kassenführung ist die älteste Bankoperation. Schon bei den alten Babyloniern und Ägyptern, sowie bei den übrigen Völkern des Altertums hat die Unsicherheit der Geldaufbewahrung, die Schwierigkeit des Geldtransportes, im Mittelalter außerdem noch die große Mannigfaltigkeit und Unstetigkeit der Geldverfassungen mit Notwendigkeit dazu geführt, daß die Kassenverwaltung Personen übertragen wurden, die dieses Geschäft gewerbsmäßig betrieben. Das lag durchaus im Interesse der Kunden. Bis zur zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts hat sich die Kassenführung in der Form des Giroverkehrs vollzogen¹⁾, d. h. durch Zahlungsleistung zwischen den verschiedenen Kunden einer Bank durch Vermittlung der letzteren. Seit dem Ausgange des 17. Jahrhunderts gesellt sich dem Giroverkehr der Abrechnungsverkehr hinzu, d. h. die Verrechnung der Forderungen zwischen den verschiedenen Banken.

Der Giroverkehr besteht darin, daß die Bank Zahlungen zwischen den Kunden, die ihr die Kassenführung überlassen haben, durch Buchübertragung, d. h. durch Gutschrift bzw. Belastung der einzelnen Konten vermittelt. Ursprünglich mußte bei Leistung einer Zahlung der Geschäftsmann selbst zur Bank kommen oder einen Beauftragten hinschicken. In neuerer Zeit hat sich — am frühesten in England — das Schecksystem ausgebildet, d. h. die Verwendung von Anweisungen zur Ausföhlung oder Gutschrift eines bestimmten Betrages. Der Scheckverkehr wird von den Banken auch bei der gewöhnlichen (verzinslichen) laufenden Rechnung zugelassen. Wer eine solche bei einer

1) Giro, im Italienischen Kreis; dieser von den italienischen Bankiers eingeföhrte Name röhrt daher, daß das Geld sich dabei gewissermaßen im Kreise bewegt.

Bank hat, leistet seine Zahlungen nicht in bar, sondern durch Anweisungen auf die Bank, die dem Überbringer das bare Geld auszahlt. Einer solchen Zahlungsweise kommt eine große Bedeutung nicht zu. Sie ist für den Scheckaussteller zwar bequem, sehr unbequem dagegen für den Scheckempfänger, denn er erhält das Geld nicht gleich, sondern muß noch zur Bank gehen, um den Scheck einzulösen. Auch für die Volkswirtschaft ist dieser Zahlungsverkehr von keinem Vorteil, da die Zahlung in bar, wenn auch nicht sofort, vorgenommen wird.

Eine ganz andere Bedeutung erlangt der Scheck beim Giroverkehr. Hier wird der Scheck präsentiert, nicht um in bar eingelöst zu werden, sondern um die Zahlung durch Buchübertragung zu veranlassen. Je ausgedehnter dieser Verkehr ist, um so mehr wird an metallischen Umlaufmitteln gespart.

Scheckkonten entstehen jedoch häufig nicht durch Einlagen der Kunden, sondern durch Kreditkreierungen der Banken: Gegen eine bestimmte Sicherung (z. B. durch Hinterlegung von Aktien oder anderen Wertpapieren) räumen die Banken ihren Kunden einen Kredit ein, über den diese durch Scheckziehung auf die Bank verfügen können. Auf diese Weise erhalten die Scheckaussteller eine Kaufkraft, wie bei Aushändigung eines entsprechenden Betrages in Metallgeld oder Banknoten. Da die begebenen Schecks seitens der Kredit einräumenden Bank (im Rahmen der getroffenen Vereinbarungen) stets honoriert werden, werden sie, besonders wenn es sich um große Beträge handelt, ebenso gern in Zahlung genommen wie Metallgeld oder Banknoten. Indem die Bank die Scheckziehung auf sich gestattet, vermehrt sie aber die Umlaufmittel und erweitert das Kreditvolumen über die durch die Spareinlagen gezogenen Grenzen. Wir sehen somit, daß hier das Aktivgeschäft dem Passivgeschäft vorangeht, während es bei Scheckziehung auf Grund eines Sparguthabens gerade umgekehrt ist. Nun können zwar die Banken solche Kreditzahlungsmittel in großer Masse schaffen, jedoch nicht unbegrenzt, weil sonst die Gefahr einer Kreditinflation entsteht. Die Banken pflegen daher mit Rücksicht auf ihre Liquidität mit größter Vorsicht und Sorgfalt vorzugehen. Diese Form des modernen Kredits wird schon seit langem in der englischen Literatur erörtert (Mac leod und neuestens Withers, Hawtrey). Auf die in der modernen Bankpraxis entstandene Priorität der Aktiva gegenüber der Passiva hat in der deutschen Literatur noch vor dem Kriege Schumpeter¹⁾ hingewiesen. Diese Auffassung hat später Hahn mit großem Nachdruck, aber auch mit einer gewissen Überspitzung vertreten.²⁾

Große Banken gewähren bei Annahme von Depositen zur Kassenführung keine Zinsen und verlangen außerdem, daß die Kunden ein dem Umfange des Umsatzes entsprechendes Guthaben unterhalten. Die Bank übernimmt dafür die Kassenverwaltung ihrer Kunden unentgeltlich, be-

1) J. Schumpeter a. a. O.

2) A. Hahn. Die volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits. Tübingen 1920.

wahrt sie auf diese Weise vor dem Risiko, das mit dem Halten von Bargeld verbunden ist und erspart ihnen Mühe und Kosten der Barzahlung. Das System der Kassenführung durch die Bank ist gegenwärtig am meisten in England verbreitet, wo bereits seit langem die Übergabe der Kasse an eine Bank zum „guten Ton“ gehört, und jedermann, der über das Niveau des einfachen Arbeiters sich erhebt, seinen „eigenen Bankier“ für die Kassenführung hat. In Deutschland wird der Giroverkehr in der Hauptsache von der Reichsbank mit ihren zahlreichen Filialen und der Reichspost gepflegt.¹⁾

Die weitere Entwicklung des Giroverkehrs stellt der Abrechnungs-(Clearing-)Verkehr dar. Diese Operation bezweckt die Ausglei- chung von Forderungen und Gegenforderungen zwischen Kunden verschiedener Banken. Es geschieht dies dadurch, daß die Vertreter der verschiedenen Banken an einem bestimmten Orte zu einer bestimmten Zeit zusammenkommen, die gegenseitigen Forderungen austauschen und die sich dabei ergebenden Differenzen durch Buchübertragungen regeln. Als im Jahre 1774 die erste Abrechnungsstelle durch eine geheime Vereinbarung mehrerer Bankiers der City in London gegründet worden ist, wurde sie in den Kreisen des Publikums mit sehr mißtrauischen Augen angesehen. In anderen Ländern hat sich diese Einrichtung erst dann eingebürgert, nachdem der Clearingverkehr in England bereits zu hoher Blüte gelangt war (das Clearinghouse in New York ist im Jahre 1853 gegründet worden, das in Paris — Chambre de Compensation des Banquiers — erst 1872).

3. Aus der Kassenführung hat sich wahrscheinlich auch das weitere wichtige Passivgeschäft — die Ausgabe von Banknoten entwickelt. Die Banknote ist eine Anweisung, auf einen runden Geldbetrag lautend und bei Präsentation von der ausstellenden Bank zahlbar. Ursprünglich war die Note eine auf eine runde Summe lautende Anweisung auf ein Guthaben und diente daher als Umlaufmittel. Später wurden Noten selbständig ausgegeben in der Erwartung, daß ein erheblicher Teil derselben ständig im Umlaufe bleiben würde und in der Kasse daher eine entsprechend geringere Menge Geldes zu ihrer Einlösung bereitgehalten werden brauchte. Durch die Notenausgabe erspart die Bank nicht nur eine erhebliche Summe baren Geldes für den Umlauf, sondern hat noch den großen Vorteil, ungedeckte Noten gegen Zinsen ausleihen zu können. Da die Herstellungskosten der Banknoten ganz minimal sind, so fließt fast der ganze Gewinn aus der Operation mit ungedeckten Noten der Bank zu. Früher besaßen das Recht der Notenausgabe viele Banken, später haben aber die Regierungen die Anzahl solcher privilegierter Institute beschränkt. Gegenwärtig ist das zentralisierte System der Banknotenausgabe vorherrschend, bei dem das Recht der Notenausgabe nur

1) Siehe Art. „Bargeldloser Zahlungsverkehr“ im Handw. d. Staatsw., Bd. 2, 4. Aufl

einer Bank eingeräumt wird (wie z. B. in Frankreich). Sehr verbreitet ist noch das sog. gemischte System, wo die Hauptrolle bei der Notenausgabe einer Zentralbank zufällt, daneben aber — in verhältnismäßig geringem Umfange — auch noch einige andere Banken das Recht der Notenausgabe besitzen (so in England seit 1844, in Deutschland seit 1875 und in Italien seit 1893). Die Zentralnotenbanken sind entweder private oder staatliche Institute, aber auch die privaten Notenbanken stehen gewöhnlich unter starker Kontrolle des Staates und tragen den Charakter halb öffentlicher Körperschaften.

In ähnlicher Weise, wie beim Giro- und Clearingverkehr wird auch durch die Verwendung der Banknoten Metallgeld erspart. Die Note stellt zwar ein liquideres Zirkulationsmittel dar, hat aber trotzdem eine geringere Bedeutung als der Scheck. Allerdings ersetzt sie die Münze vollständig. Sie dient nicht nur zu Zahlungen im beschränkten Kundenkreise einer Bank, sondern wird überall angenommen und erscheint zuweilen als allgemeines gesetzliches Zahlungsmittel.¹⁾ Die Ausgabe der Banknoten kann aber unmöglich unter normalen Verhältnissen einen so großen Umfang annehmen wie der Giro- oder Clearingverkehr. Daher tritt mit der Entwicklung dieser Operationen die Bedeutung der Banknoten immer mehr zurück. So betrug in England der durchschnittliche Notenumlauf der englischen Bank während des Jahrzehnts 1900—1908 28—29 Mill. Pf. St., die Noten der übrigen Banken machen nur eine geringe Menge aus. Ihr autorisiertes Kontingent betrug 1,171,545 Pf. St., der durchschnittliche wirkliche Notenumlauf in den Jahren 1908—1909 nur 330,800 Pf. St. Der jährliche Umsatz im Scheckverkehr stellte sich dagegen bereits in der Vorkriegszeit auf 20000 Mill. Pf. St.²⁾

Dessen ungeachtet versehen die Notenbanken eine außerordentlich wichtige Funktion, nämlich die Regulierung des Geldverkehrs. Die Ausgabe von Banknoten, die sich leicht an die schwankenden Bedürfnisse des Verkehrs anpaßt, gestaltet den Zahlungs- und Tauschverkehr elastischer und ermöglicht nicht nur die erfolgreiche Überwindung zeitweiliger Schwierigkeiten, sondern beugt auch ernsten Erschütterungen des wirtschaftlichen Organismus vor. Zur Zeit eines gesteigerten Bedarfes an Zahlungsmitteln erweitert die Bank die Notenausgabe (zur Zeit der Ernte, beim Quartalwechsel) und schränkt umgekehrt bei ruhigerem Verlauf des Geschäftslebens die Notenausgabe ein:

1) Daher betrachten manche Autoren (z. B. Ad. Weber, Die Geldqualität der Banknote, Leipzig 1900, bes. S. 67—72) die Banknote als Geld, gleich der Münze.

Wenn auch die Banknote die Eigenschaft des gesetzlichen Zahlungsmittels nicht besitzt, so muß man sie doch, insofern sie im Verkehr angenommen wird, nach unserer Definition zum Gelde zählen. Die Banknote vertritt das Metallgeld, falls sie einlösbar ist, aber sie ist kein bloßer Schein, der zur Erhaltung von Metall berechtigt. Die Metallreserve dient nur als technisches Mittel, um die Zirkulationsfähigkeit der Note zu sichern. Ihr Wesen wird dadurch nicht verändert.

2) Jaffé a. a. O. S. 149—172.

die überschüssigen Noten, die im Verkehr keine Verwendung finden, fließen in die Kasse der Bank wieder zurück. Außerdem hat die Bank die Möglichkeit, in Fällen, wo das Gold dem Inlande in erheblichem Maße entzogen wird (z. B. infolge übermäßig gesteigerter Zahlungen an das Ausland), durch Ausgabe von Noten diesen Abfluß zu sperren oder Gold aus dem Auslande heranzuziehen. Wenn z. B. England von einer Mißernte heimgesucht werden sollte, so würde das zwar keine Hungersnot nach sich ziehen wie in Rußland, weil die Arbeiterbevölkerung hier viel wohlhabender ist; das Land würde aber andere Unzuträglichkeiten zu ertragen haben. Zur Beschaffung der erforderlichen Nahrungsmittel würde es notwendig sein, eine größere Menge von Getreide aus dem Auslande einzuführen, zu deren Bezahlung England eine entsprechend größere Menge Goldes ausführen müßte. Der Goldbestand der Bank von England würde sich verringern und der normale Notenverkehr gefährdet sein. Dies würde die Bank von England veranlassen, den Diskontsatz zu erhöhen, d. h. sie würde bei Beleihung von Wechseln in Banknoten einen größeren Zins in Abzug bringen als früher. Mit anderen Worten die Bank von England würde die Gewährung von Darlehen beschränken, die Einräumung von Kredit erschweren. Ihrem Beispiele müßten die übrigen Banken folgen, denn die Diskontoperationen aller Banken stehen in lebendigem und engem Zusammenhange. Die Krediteinschränkung würde vor allem Spekulationsgeschäfte jeder Art erschweren. Wer noch bis dahin Getreide und andere Waren oder Wertpapiere in der Erwartung einer Preissteigerung gekauft hat, würde die eingegangenen Engagements liquidieren müssen, d. h. zum Verkauf schreiten. Ein Teil der zu Spekulationszwecken gekauften Waren und Wertpapiere trägt einen internationalen Charakter und wird in der Regel nicht nur in England, sondern auch im Auslande gehandelt. Der Rückgang ihrer Preise infolge des gesteigerten Angebotes würde ihren Absatz auch im Auslande erweitern; da aber die ausländischen Käufer ihre Zahlungen in Gold leisten, so würde ein Teil des Goldes wieder nach England zurückkehren, während der Goldabfluß zum Stillstand gebracht werden würde.¹⁾ Dieser Fall würde allerdings nur dann eintreten, wenn nicht gleichzeitig irgendwelche andere Schwierigkeiten oder Erschütterungen des wirtschaftlichen Verkehrs sich zeigen sollten. Sonst kann sich die Diskontpolitik als machtlos erweisen.

Die Parität der Banknote mit der Metallmünze wird durch die Einlöschungspflicht aufrechterhalten. Die Note kann jeder Zeit zur Einlösung präsentiert werden. Die Bank muß infolgedessen stets bereit sein, einem unerwarteten Andrang des Publikums zu begegnen. Hier stehen ihr zwei Mittel zur Verfügung: 1. der Edelmetallbestand und 2. die leicht und rasch realisierbaren Forderungstitel. Da der Metallbestand nicht so groß sein kann wie die Menge der ausgegebenen Banknoten, sich dieser Grenze auch nicht

1) s. G. Schanz, Noten- oder Zettelbank, Wört. d. Volksw. Bd. II^a. S. 552.

nähern darf (sonst würde die Notenausgabe der Bank ja keinen Gewinn einbringen), so ist die Bank bei der Regelung des Notenumlaufes auf die Liquidehaltung ihrer Forderungen angewiesen. Diese bestehen in der Hauptsache aus sicheren, kurzfristigen Wechsell. Bei vernünftiger und vorsichtiger Geldpolitik, wenn die Ausgabe von Banknoten nur gegen sichere, rasch und leicht realisierbare Forderungen erfolgt, kann die Bank den Notenumlauf in einer für das Land gefahrlosen Weise regeln. Der Staat setzt aber in der Befürchtung, die Banken könnten die Grenzen einer vorsichtigen Geldpolitik überschreiten, gewöhnlich durch Gesetz bestimmte Normen für den Umfang der Emission und die Sicherheit der Noteneinlösung fest. Man unterscheidet dabei folgende vier Systeme:

a) Absolute Fixierung der Maximalgrenze der Notenausgabe. Dieses System besteht in Frankreich seit dem 70er Krieg. Ursprünglich wurde das Maximum auf 2,800 Mill. Fr. festgesetzt, dann allmählich erhöht und betrug bis zum Ausbruch des Krieges (nach dem Gesetze von 1906) 5,800 Mill. Fr. Der Bank von Frankreich wird es innerhalb dieser Grenze freigestellt, die Mittel für eine entsprechende Deckung der Notenemission ausfindig zu machen. Die Bank benutzte dieses Recht in der Vorkriegszeit mit Vorsicht, und daher erwies sich der französische Notenumlauf als durchaus stabil begründet.

b) Kontingentierung der ungedeckten Noten. Dieses System ist in England durch die Peelsche Bankakte aus dem Jahre 1844 festgesetzt worden. Danach dürfen Noten über 14 000 000 Pf. St. (die durch staatliche Schuldverpflichtungen gesichert sind) nur gegen Deponierung von Edelmetall (höchstens $\frac{1}{3}$ in Silber) ausgegeben werden. Der Notenumlauf der übrigen Banken ist auf den Durchschnitt der letzten 12 Wochen vor Inkrafttreten des Gesetzes beschränkt worden. Die Bank von England erhielt das Recht, Verträge wegen Verzichtes auf das Notenprivileg mit anderen Banken zu schließen. Die Notenausgabe dieser Banken wurde auf 8 648 000 Pf. St. fixiert. Zu Beginn dieses Jahrhunderts (1902) ist dieser Betrag, wie bereits erwähnt, infolge des Verzichtes einiger Banken auf das Recht der Notenausgabe und dessen Überlassung an die Bank von England gesunken, während das autorisierte Kontingent der ungedeckten Noten der letzteren infolge der Verträge mit den Privatnotenbanken 1903 auf 18 450 000 Pf. St. gestiegen ist. Seit dieser Zeit ist bis heute eine Erhöhung des Notenkontingents nicht vorgenommen worden. Durch Übergang des Bankhauses Fox, Fowler & Co. an die Lloyds Bank in London ist 1921 das letzte Privatnotenrecht in England erloschen.¹⁾

Die unter dem Einflusse der sog. Currencytheorie geschaffene Notenkontingentierung hat den englischen Notenumlauf in ein wahres Prokrustesbett gebracht. Sie hat nur deshalb keinen besonderen Schaden gebracht, weil

1) Vgl. den Artikel Banken in Großbritannien von Nasse-Lexis im Handw. d. Staatsw., ergänzt für die 4. Aufl. von Ad. Weber.

in dringenden Fällen die Peelsche Akte aufgehoben werden kann (wie es auch tatsächlich mehrmals geschehen ist, so in den Krisenjahren 1847, 1857, 1866), andererseits verringerte sich, wie schon bemerkt, der Notenumlauf ständig und blieb sehr erheblich hinter dem Scheckverkehr zurück.

c) Indirekte Kontingentierung der nicht bargedeckten Noten. Durch Gesetz wird die Menge der nicht bargedeckten Noten bestimmt. Dadurch wird ihr Überschreiten nicht unmöglich, wohl aber erschwert. So war nach dem deutschen Bankgesetz von 1875 der Betrag an ungedeckten Noten kontingentiert (für die Reichsbank war dieses Kontingent ursprünglich auf 250 Mill. M. festgesetzt, ist aber im Jahre 1906 auf 472829000 M. erhöht worden), bei Überschreitung des Kontingents war eine Steuer von jährlich 5% an das Reich zu zahlen.

d) Endlich wird in manchen Fällen eine Beschränkung der Notenausgabe auf das Stammkapital der Bank festgesetzt. Dieses System hat wenig für sich, weil die Größe des Stammkapitals sich nicht in genauer Übereinstimmung mit der Geschäftsausdehnung der Bank befindet.

Die weiteren Passivgeschäfte der Banken erfordern keine nähere Erklärung. Zu erwähnen wäre noch:

4. Die Annahme verschiedener Wertgegenstände zur Aufbewahrung, also das Depotgeschäft. Mit der Entwicklung der Aufbewahrungstechnik hat diese eine große und stets wachsende Bedeutung erlangt. Die Banken errichten besondere diebes- und feuersichere Stahlkammern, in denen sie die ihnen überlassenen Gegenstände entweder selbst aufbewahren oder ihren Kunden einzelne sichere Fächer (safes) vermieten, deren Schlüssel dem Kunden eingehändigt werden. Am häufigsten werden der Bank zinstragende Papiere zur Aufbewahrung gegeben, wobei sie zuweilen auch die „Verwaltung“ derselben, d. h. die Einlösung der Coupons u. dgl. übernimmt.

Die eigenen Mittel, hauptsächlich aber die fremden Gelder, die die Bank durch ihre Passivgeschäfte heranzieht, bringt sie in den Verkehr, indem sie eine lohnende Anlage derselben durch Kreditgewährung oder sonst in geeigneter Weise anstrebt, mit anderen Worten, indem sie Aktivgeschäfte betreibt.

Als allgemeine Richtschnur für Aktivgeschäfte der Banken hat zu dienen: 1. die Solidität der Sicherung und 2. die fristmäßige Übereinstimmung mit den Passivgeschäften. Die Sicherheit kann verschiedene Formen annehmen. Eine sachliche Sicherung ist nicht immer erforderlich. Für die Kredit gewährende Bank ist es nur wichtig, daß die Zinsen pünktlich entrichtet werden und die Rückzahlung der Schuld am Fälligkeitstermin erfolgt. Ist dies bei den Vermögensverhältnissen oder der persönlichen Geschäftstüchtigkeit des Schuldners als gesichert anzunehmen, so erscheint eine Sicherung durch ein sachliches Unterpfand nicht unbedingt notwendig. Die Sicherheit kann aber auch durch solidere Haftbarkeit gestellt werden. Auf dieser Basis beruht z. B. die weit entwickelte Tätigkeit der Genossenschafts-

banken, die den Zwecken des Kleinkredits dienen. Wie wenig kreditfähig der einzelne kleine Handwerker oder Landwirt auch sein mag, tritt er einer Genossenschaft mit Solidarhaft bei und ist die Zahl der Mitglieder genügend groß, so werden die Interessen der Gläubiger genügend geschützt. Als Sicherung des Kreditgeschäftes erweist sich in diesen Fällen die persönliche Tüchtigkeit des einzelnen Mitgliedes der Genossenschaft und die Solidarhaftbarkeit des Risikos; kann doch nur das eine oder andere Mitglied geschäftlichen Mißerfolg haben oder sonst von einem Unglück (Krankheit, Tod) betroffen werden, nie können aber alle Mitglieder auf einmal vom gleichen Schicksal ereilt werden. Andererseits kann aber die solideste sachliche Sicherung (Verpfändung einer Fabrik, eines Warenlagers usw.) sich als unzuverlässig erweisen, wenn die Unternehmung des Schuldners schweren Mißerfolg erleidet. Daher muß die Bank über die persönlichen Verhältnisse der Kunden, über den Charakter ihrer Unternehmungen und deren Ertragsfähigkeit stets gut unterrichtet sein.¹⁾ Ein erfahrener und geschickter Bankier kann ohne besonderes Risiko Kredite gewähren, wenn er es versteht, einen Kreis von unternehmungsfähigen Kunden heranzuziehen, möge die sachliche Sicherung auch weniger solid erscheinen. Selbstredend muß der Bankier dabei große Vorsicht walten lassen und Weitblick besitzen. Für Banken in Form von Aktiengesellschaften mit einem bureaukratischen, zum Schematismus neigenden Verwaltungsapparat, ist es zweckmäßiger, eine solide sachliche Sicherung in Anspruch zu nehmen, während der Privatbankier sich für die Beurteilung der persönlichen Tüchtigkeit, der Vermögensverhältnisse und der Kreditwürdigkeit seiner Kunden eher eignet. Er kann ihnen auch bei der Leitung ihrer Geschäfte durch seine Ratschläge und Erfahrung wesentliche Dienste leisten. Umgekehrt verbürgen solide Faustpfänder noch keineswegs die normale Abwicklung der Kreditgeschäfte, wenn der Charakter der Aktivgeschäfte demjenigen der Passivgeschäfte nicht entspricht. Verfügt die Bank nur über kurzfristige Depositen, so kann sie langfristigen Kredit nicht gewähren, mag dieser auch in doppeltem oder dreifachem Umfange gesichert sein. Die Bank ist selbst mit Verbindlichkeiten belastet, es ist für sie daher vor allem die Liquidität ihrer Geschäfte von größter Wichtigkeit, damit sie die an sie herantretenden Forderungen stets erfüllen kann. Daher sagt man auch gewöhnlich, die Passivgeschäfte einer Bank müssen ihre Aktivgeschäfte bestimmen.

Banken, deren Mittel einen fluktuierenden Charakter tragen, können nur kurzfristigen Kredit gewähren. In ganz besonderem Maße gilt dies aber von den Notenbanken.

1. Unter den Aktivgeschäften steht an erster Stelle die Kreditgewährung gegen Wechsel oder der Wechseldiskont. Nehmen wir an, ein Fabrikant

1) Näheres über die Notenausgabe s. Schanz, Art. Noten- oder Zettelbank im Wört. d. Volkswirtschaft, Art. Banken, Handw. d. Staatsw. 4. Aufl. Bd. II.

habe eine bestimmte Menge Tuch hergestellt und einen Käufer für seine Ware gefunden. Dieser sei aber erst in zwei Monaten in der Lage zu zahlen. Der Fabrikant verkauft ihm dann den Stoff gegen einen innerhalb 3 Monate fälligen Wechsel. Er braucht aber sofort bares Geld, um seinen Arbeitern Lohn zu zahlen, Rohmaterial für die weitere Produktion zu kaufen, Steuer zu entrichten u. dgl. Er bringt daher den Wechsel zu seiner Bank, die diesen einlöst, d. h. die darin angegebene Summe unter Abzug eines bestimmten Zinses bis zum Verfalltag auszahlt. Mit anderen Worten, die Bank löst den Wechsel gegen Zinsabzug vor seinem Verfalltag ein, sie diskontiert ihn und tritt damit in alle Rechte des Fabrikanten, d. h. sie zieht am Verfalltage des Wechsels die entsprechende Summe beim Schuldner oder bei dessen Nachmann ein, der auf den Wechsel zur Bürgschaft seine Unterschrift gesetzt hat.

Man unterscheidet eigene und gezogene Wechsel (Tratten genannt). Der eigene Wechsel enthält eine Zahlungsverpflichtung (zwei Monate nach heute zahle ich an die Ordre des Herrn X 4000 *R.M.*), der gezogene — einen Auftrag an einen dritten, eine Zahlung zu leisten (der Kaufmann A beauftragt den Kaufmann B, dem Kaufmann C 2000 *R.M.* zu zahlen: am 1. April 1927 zahlen Sie gegen diesen Wechsel an die Ordre des Herrn C 2000 *R.M.*). Ein eigener Wechsel kann durch den Übertragungsvermerk (Indossament) weitergegeben werden. Der Übertragende (der Indossant) übernimmt dabei die Verpflichtung, den Wechsel einzulösen, wenn der Vormann sich als zahlungsunfähig erweist. Daher steigt mit der Zahl der Indossaments die Sicherheit des Wechsels. Der gezogene Wechsel wird durch Akzept, d. h. durch die Erklärung seitens des mit der Zahlung Beauftragten, die Zahlung zu leisten, in einen eigenen verwandelt.

Am sichersten erscheint der Warenwechsel, der aus wirklich getätigten Tauschgeschäften hervorgeht. Die Sicherheit wird erhöht, wenn die ortsansässige Bank auf den Wechsel des Kunden ihre Unterschrift setzt. Dadurch wird der Wechsel bei einer Großbank rediskontierbar.

Die Zentralnotenbank zahlt bei der Diskontierung von Wechseln den Betrag in Noten aus. Da dem Wechsel in der Regel tatsächlich abgeschlossene Geschäfte zugrunde liegen, so paßt sich die Notenausgabe naturgemäß an die Bedürfnisse des Warenverkehrs an. Es ist daher auch verständlich, daß die von der Zentralnotenbank diskontierten Wechsel in der überwiegenden Mehrzahl kurzfristig sind.

Weniger vorsichtig gehen mit dem Wechselkredit die Kreditbanken um. In Deutschland wurde z. B. in der Vorkriegszeit zum Wechselkredit gegriffen, um wirtschaftliche Unternehmungen zu erweitern. Dadurch wurden die Mittel für längere Zeit festgelegt und die Solidität der Bank unter Umständen gefährdet. Trotzdem gewährten die Banken durch Wechselakzept in großem Umfange Akzeptkredit. Die Versuche der Großbanken, diesen Kredit durch Erhöhung der Akzeptprovision einzudämmen, hatte die Mißbräuche nicht

beseitigt und konnte sie auch nicht beseitigen, solange sich die Banken über die dem Wechsel zugrundeliegenden Geschäfte nicht zu unterrichten suchten.¹⁾

Die Prüfung des Wechsels auf seine Sicherheit, insbesondere die Feststellung, ob er aus tatsächlich abgeschlossenen Tauschgeschäften hervorgegangen ist, stellt eine sehr schwierige Aufgabe dar. In England sucht man sie durch eine strenge Spezialisierung des Diskontverkehrs zu lösen (es existieren besondere Diskonteuere für Wechsel, die aus dem Eisen-, dem Woll-, dem Getreidegeschäft usw. hervorgehen). Dieses System hat aber seine Nachteile, indem es die Tätigkeit der Banken zu sehr an das Schicksal einer bestimmten Branche bindet. Die deutschen Banken sind im Gegenteil bestrebt, Wechsel aus den verschiedensten Geschäften an sich zu ziehen, um durch ihre Verschiedenartigkeit das Risiko zu verteilen und zu verringern. Bei gutem Ausbau des „Auskunftswesens“, d. h. bei der Möglichkeit, die Kreditwürdigkeit der Kunden zuverlässig festzustellen, kann das Diskontgeschäft auf eine durchaus sichere Basis gestellt werden. Wenn das deutsche Diskontgeschäft in der Vorkriegszeit Anlaß zu einer nicht unbegründeten Besorgnis gab, so lag das nicht an der Vielgestaltigkeit des Kundenkreises, sondern an dem wachsenden Umlauf der Bankakzepte.²⁾

2. Das nächstfolgende Aktivgeschäft der Banken ist das Lombardgeschäft. Hier gewährt die Bank Kredit gegen Faustpfand.³⁾ Eine besondere Bedeutung hat dabei die Lombardierung von zinstragenden Papieren. Der Marktpreis („der Kurs“) der Wertpapiere weicht gewöhnlich von ihrem Nominalwerte ab und ist häufigen Schwankungen unterworfen. Die Banken müssen daher bei ihrer Beleihung mit größter Vorsicht vorgehen, um bei Kursrückgängen ausreichend gedeckt zu sein.

Nehmen wir an, die Bank beleihe Wertpapiere mit 90% ihres Nominalwertes. Zur Zeit der Darlehensgewährung betrage der Wert eines zu 1000 *R.M.* ausgegebenen Papiers 98½%. Würde infolge unvorhergesehener Ereignisse sein Kurs an der Börse etwa auf 80% sinken, so würde die Bank nur eine schwache Sicherung in der Hand haben und bei Unterbleiben der Lombard-einlösung Verlust erleiden. Eine besondere Form des Lombardgeschäftes bildet das Geschäft in täglichem Geld, d. i. die Kreditgewährung gegen Effektendeckung auf täglichen Abruf.

3. Der Annahme von kurzfristigen Depositen steht das Aktivgeschäft der Kreditgewährung in laufender Rechnung, das Kontokorrentgeschäft gegenüber. Dieses besteht darin, daß der Kunde derart in dauernde Geschäfts-

1) W. Prion, Das deutsche Wechselgeschäft. Leipzig 1907. S. 46—47.

2) Ebd. S. 214.

3) Zur Beleihung von unbeweglichen Gütern gibt es besondere Banken, Hypothekenbanken, die langfristigen Kredit gewähren und ihre Mittel durch Ausgabe von Pfandbriefen aufbringen. Das sind festverzinsliche, börsengängige Wertpapiere, ausgegeben auf Grund hypothekarischer Aktiva eines Pfandbriefinstitutes.

verbindung mit der Bank eintritt, daß er im Rahmen des ausbedungenen Kredits täglich durch Abhebungen darüber verfügen kann, und andererseits der Bank die überschüssigen Mittel seines Betriebes wieder zuführt. Der Kontokorrentverkehr gehört zu den einträglichsten Bankgeschäften, kann aber auch zu erheblichen Verlusten führen, und zwar nicht nur dann, wenn der Kunde außerstande ist, die in Anspruch genommenen Kredite zurückzuzahlen, sondern auch wenn die Kredite, wie das in der Krise zu beobachten ist, einfrieren und dann die Bankliquidität stark gefährdet wird.

4. Endlich müssen noch die Spekulationsgeschäfte genannt werden. Hierher gehört der Ankauf von börsengängigen Effekten für eigene Rechnung, hauptsächlich aber das Emissionsgeschäft, d. h. Übernahme von neuen Aktien und Anleihen zwecks Plazierung im Publikum, also das Anleihe-, Gründungs- und Umwandlungsgeschäft. Die Bank übernimmt die neugeschaffenen Wertpapiere nicht, um sie dauernd oder während längerer Zeit in ihrem Portefeuille zu behalten, sie erwirbt sie vielmehr nur, um durch die spätere Plazierung einen Zwischengewinn zu erzielen. Sie tritt mit anderen Worten als Großhändler in Effekten auf. Der Unterschied ihrer Geschäfte von denen des gewöhnlichen Handels besteht in der Hauptsache darin, daß die gehandelten Effekten stärkeren und häufigeren Schwankungen unterworfen sind, als das bei der Ware der Fall ist.

Nehmen wir als Beispiel an, eine Zuckerfabrik zahle eine Dividende von 20%, eine Eisengießerei 10%. Da eine Aktie stets verkauft werden kann, leuchtet es ein, daß jedermann die Aktien der Zuckerfabrik zu erwerben suchen wird, weil diese Aktien bei einem Nominalwert von 1000 *R.M.* einen Gewinn von 200 *R.M.*, die Aktien der Eisengießerei nur einen von 100 *R.M.* einbringen. Die Besitzer von Zuckeraktien werden daher natürlich nicht gewillt sein, sie zu ihrem Nominalwert zu veräußern; ihr Preis, ihr Kurs wird also steigen. Normalerweise wird die Grenze einer solchen Kurssteigerung die Angleichung der Effektivverzinsung an den Landeszinsfuß bilden. Wenn in unserem Beispiele der Kurs der Zuckeraktien 200% erreichen, also die Aktie 2000 *R.M.* kosten wird, so wird sie sich mit 10% verzinsen, wie auch die Aktie der Eisengießerei. Der Anreiz zu einer weiteren Kurssteigerung würde also in Fortfall kommen. Die Jagd nach hochverzinslichen Aktien führt zu einem lebhaften Börsenhandel. Da aber die Dividenden der einzelnen Aktiengesellschaften verschieden sind, so nimmt das Geschäft stark spekulativen Charakter an. Fehlschlagen der Spekulation bedingt starke Kursenkung, und umgekehrt kann der erfolgreiche Jahresabschluß einer Aktiengesellschaft, oder auch nur ein Sondererfolg, der eine gute Dividende erwarten läßt, die Kurse ihrer Aktien außerordentlich in die Höhe treiben. Solange die Aktien steigen, können sie mit großem Gewinn abgestoßen werden: diesen Gewinn haben dann auch die Banken bei dem Emissionsgeschäft im Auge. Angesichts seiner Unsicherheit erscheint dieser Geschäftszweig für die Banken

besonders gefährlich. Wenn ein Privatmann an der Börse spekuliert und dabei sein Vermögen verliert, braucht er andere nicht in Mitleidenschaft zu ziehen. Die Bank arbeitet dagegen nicht mit eigenem, sondern mit fremdem Gelde, mit den Einlagen ihrer Kunden. Ein Bankerott der Bank bedeutet daher auch den Verlust der ihr anvertrauten Depositen.

Im Gegensatz zu Aktien gehören Staats- und Kommunalanleihen (ebenso wie die Obligationen von Privatunternehmungen) zu den festverzinslichen Papieren, deren Verzinsung dem Landeszinsfuß angepaßt ist. Daher übersteigt ihr Kurs nur selten und dann nur unerheblich den Nominalwert. Eine Anleihe kann aber auch unter den Nominalwert sinken, besonders wenn der Landeszinsfuß steigt. Ins Gewicht fällt hierbei die pünktliche Zinszahlung, aber auch das größere oder geringere Vertrauen auf die Solidität der finanziellen und wirtschaftlichen Lage der Staaten, Städte bzw. Privatunternehmungen, die die Anleihe begeben haben, d. h. das Vertrauen zu der genauen Erfüllung der übernommenen Verpflichtungen.

Am sichersten ist, normale Zustände vorausgesetzt, die Kapitalanlage in inländischen Staats- und Kommunalanleihen. Der finanzielle Zustand, die allgemeinen wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Verhältnisse des Landes bzw. der Stadt sind dem Publikum besser bekannt und unterliegen einer ständigen Kontrolle seitens der öffentlichen Meinung und der Presse. Anders liegt es bei ausländischen, besonders den „exotischen“ Anleihen. Über diese ist das Publikum weniger zuverlässig unterrichtet und kauft diese Papiere im Vertrauen auf die Emissionsbank. Bei einer rückläufigen Konjunktur, wenn die Kapitalien in der Industrie keine entsprechende Verwertung finden, in die Banken zurückströmen und diese zu einer Erweiterung der Aktivgeschäfte zwingen, lassen sich selbst solide Bankinstitute auf gewagte Emissionen von ausländischen Anleihen ein, ohne die Kreditwürdigkeit der Anleihe suchenden Staaten mit der nötigen Strenge zu prüfen. So wurden z. B. in den achtziger Jahren die deutschen Kapitalien in sehr erheblichem Maße in den sehr wenig gesicherten argentinischen Anleihen angelegt. Mit welcher Leichtigkeit Argentinien damals die Anleihen durchführte, ersieht man aus der einen Tatsache, daß zu Anfang des Jahres 1891 seine Schuld auf ca. 3000 Mill. \mathcal{M} gestiegen war, eine Schuld, die für einen Staat mit bloß $3\frac{1}{4}$ Mill. Einwohnern als enorm bezeichnet werden muß. Es war daher auch zu erwarten, daß die Kurse dieser Papiere bald sinken würden. Die argentinischen Anleihen, die 1887 und 1889 von der Disconto-Gesellschaft zu einem Kurse von 90% emittiert wurden, sind bis auf $33\frac{3}{4}$ % bzw. 28% gesunken, während die von der Deutschen Bank im Jahre 1888 zu einem Kurse von 85,80% emittierte argentinische Anleihe während der kurzen Zeit seit ihrer Emission bis 1891 auf 25% gesunken war.¹⁾

1) Ad. Weber, Depositen- und Spekulationsbanken. Ein Vergleich deutschen und englischen Bankwesens. 3. Aufl. München 1922. S. 238.

Unter Spekulationsgeschäften steht im Vordergrund die Übernahme von Aktien neuer Unternehmungen mit der Absicht, sie bei günstiger Gestaltung der Verhältnisse am Kapitalmarkt wieder abzustoßen. Für Banken ist dieses Geschäft außerordentlich gefährlich, und nicht nur deshalb, weil die neu gegründeten Unternehmungen sich als nicht genügend solid erweisen und durch ihr Zugrundegehen der Bank große Verluste zufügen können. Es ist ferner noch von Bedeutung, daß die Mehrzahl dieser neuen Unternehmungen, wie Eisenbahnen, Elektrizitätswerke, städtische Straßenbahnen usw. nicht sofort Ertragnisse abwerfen, die Kapitalanlage trägt hier einen dauernden Charakter. Das Publikum zieht es vor, wenigstens die ersten Ergebnisse der neuen Unternehmungen abzuwarten, und so kann der Absatz der von der Bank übernommenen Aktien auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen. Die Banken arbeiten aber mit fremdem Kapital und haben kurzfristige Verbindlichkeiten. Sehen sie sich gezwungen, Aktien aus ihrem Portefeuille zu realisieren, so können sie in eine schwierige Lage geraten. Deshalb eignen sich für Gründungsgeschäfte nicht so sehr Banken als besondere diesem Zwecke dienende Gesellschaften, sogenannte Finanzierungsgesellschaften. Diese arbeiten im Gegensatz zu den Banken nicht mit fremdem, sondern mit eigenem Kapital, und daher stellt ihre Tätigkeit eine geringere Gefahr für die Effektenkäufer und die ganze Volkswirtschaft dar.¹⁾ Bei vernünftigen und vorsichtigem Vorgehen könnten auch von den Banken Spekulationsgeschäfte mit Erfolg betrieben werden. In dieser Beziehung hat die Tätigkeit der deutschen Großbanken in den letzten Jahren vor dem Kriege keinen ernstesten Anlaß zu Vorwürfen gegeben. Der Zusammenbruch der Leipziger Bank, infolge enger Verknüpfung mit einem sehr unsoliden Unternehmen (der Trebertrocknungsgesellschaft) war eine Ausnahme.²⁾ Mit Vorsicht und Umsicht sind die deutschen Banken auch bei der Kapitalanlage in ausländischen Unternehmungen und Anleihen vorgegangen.

In Deutschland hat sich unter anderem die Sitte ausgebildet, Vertreter der Banken in den Aufsichtsrat der finanzierten Unternehmungen zur ständigen Kontrolle und Mitleitung ihrer Tätigkeit zu wählen.³⁾ Die Änderung in der Spekulationspolitik der Banken und die große Bedeutung des Emissionsgeschäftes für die industrielle und überhaupt wirtschaftliche Entwicklung der modernen kapitalistischen Staaten hat auch dazu geführt, daß das vorherrschend ablehnende Verhalten in der volkswirtschaftlichen Literatur

1) Über die Finanzierungsgesellschaften vgl. R. Liefmann, *Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften*. 4. Aufl. Jena 1923.

2) Über den Bankrott der Leipziger Bank s. F. Hecht, *Die Katastrophe der Leipziger Bank*. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 100. S. 373—389.

3) Und umgekehrt treten einflußreiche Industrielle in den Aufsichtsrat der Großbanken ein. Doch hat dies eher die Bedeutung eines Aktes der Höflichkeit, als einer wirklichen Kontrolle, wie es doch beim Eintritt von Vertretern der Bank in den Aufsichtsrat der industriellen Unternehmungen der Fall ist.

einer freundlichen Beurteilung Platz gemacht hat (vgl. z. B. das zit. Werk von Ad. Weber). Übrigens erklärt das ablehnende Verhalten die verheerenden Folgen der ersten großen Gründungen auf dem europäischen Kontinent und hauptsächlich der Geschäftspolitik der Pariser Spekulationsbank „Crédit mobilier“. Die Spekulationsgeschäfte der modernen Banken tragen aber einen ganz anderen Charakter. Den „Crédit mobilier“ hat hauptsächlich der Umstand zugrunde gerichtet, daß er nur ausnahmsweise über ein bedeutendes Wechsel-Portefeuille verfügte, daß sein Lombardgeschäft durch das unzureichende Pfandrecht erschwert war und er fast alle seine Mittel in Aktien und Papieren der von ihm gegründeten Unternehmungen (Bank- und Eisenbahnunternehmungen, Terraingesellschaften usw.) angelegt hatte. Sein Kapital war somit übermäßig in Aktien festgelegt, die erheblichen Kursschwankungen unterworfen waren, und so fehlte es an einer Übereinstimmung zwischen seinen Aktiv- und Passivgeschäften. Gleichzeitig mußte er seine Tätigkeit in dem feindlichen Milieu der mit ihm konkurrierenden Bankinstitute entfalten.¹⁾ Die modernen Banken suchen Spekulationsgeschäfte, soweit sie solche betreiben, in bestimmten Grenzen zu halten, während sie zugleich in großem Umfange das „reguläre“ Bankgeschäft pflegen. In der früheren Ablehnung des „Crédit mobilier“ schimmerte jedoch eine berechtigte Besorgnis um die Sicherheit für die Interessen der Gesamtheit durch, die bei der kapitalistischen Wirtschaftsordnung in Händen von Kapitalisten ruhen, die nur an ihren eigenen, möglichst rasch realisierbaren Augenblicksvorteil denken.

Gehen wir nun zur Organisation der Banken als wirtschaftliche Unternehmungen über, so finden wir auch hier die Tendenz zu dem allgemeinen Zug zum Großbetriebe stark zunehmender Konzentration. Besonders ausgesprochen war vor dem Kriege die Konzentrationsbewegung in Deutschland, dessen wirtschaftliche Entwicklung nach 1870 sich mit fabelhafter Geschwindigkeit vollzog. Auch im Bankwesen hat es sich gezeigt, daß durch Bildung von Großbetrieben die Leistungsfähigkeit und die Gewinnmöglichkeiten wachsen. Alle Aktivgeschäfte der Bank zeigen bei Erweiterung ihres Umfanges steigenden Nutzen. Das Emissionsgeschäft der Berliner Großbanken war es, das die Konzentration des Bankenkapitals besonders begünstigt hat, und zwar dank der engen Fühlung der Großbanken mit der Berliner Börse, die seit 1870 zu immer größerer Bedeutung gelangt ist. Von großem Einflusse auf die Banken-Konzentration war auch die Kartellbewegung

1) Zum Teil hat den schlechten Ruf des „Crédit mobilier“ auch die übertriebene Darstellung der Schattenseiten seiner Tätigkeit in der Publizistik jener Zeit, insbesondere in dem großen Pamphlet von M. Aycard, *Histoire du Crédit mobilier* (mit einer offenen Wendung an die „französischen Richter“) Paris 1867 verschuldet. Den Versuch einer unvoreingenommenen Charakteristik des „Crédit mobilier“ (übrigens nicht ohne Tendenz in entgegengesetzter Richtung) finden wir bei I. Plenge, *Gründung und die Geschichte des Crédit mobilier*. Tübingen 1903.

in der Industrie. Nach der Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikates im Jahre 1893 und des Rheinisch-Westfälischen Roheisen-Syndikates im Jahre 1897 hat die Deutsche Bank in Rheinland-Westfalen und im oberschlesischen Revier festen Fuß gefaßt. Die Deutsche Bank ging zu diesem Zwecke eine Interessengemeinschaft mit der Bergisch-Märkischen Bank in Elberfeld und dem Schlesischen Bankverein in Breslau ein. Dem Beispiele der Deutschen Bank sind auch die anderen Banken gefolgt, indem sie ihre Geschäfte auf die syndizierten Industriezweige ausdehnten und einen engen Zusammenhang mit den industriellen Unternehmungen durch die Wahl einflußreicher Industrieller in ihren Aufsichtsrat herstellten. Die wachsende Konzentration des Bankwesens kam unter anderem auch in der Verdrängung der Privatbankiers durch große Aktiengesellschaften zum Ausdruck. So zählte man am Schluß der Periode von 1897—1905 207 Banken (mit Filialen) mehr und 125 Privatbankgeschäfte (mit Filialen) weniger als zu Beginn derselben.

Den Machtbereich einer Großbank zeigt uns der Aufbau der Deutschen Bank, wie er sich in den letzten Vorkriegsjahren herauskristallisiert hat und von A. Lansburgh sehr anschaulich geschildert wird. Im Jahre 1910 war danach die Deutsche Bank an 15 Aktienbanken durch Aktienbesitz beteiligt. Von diesen 15 Banken haben 10 ihrerseits wieder Interesse an anderen Banken und Bankfirmen genommen, zum Teil allein, zum Teil gemeinsam mit der Hauptbank. „Einige der Konzernbanken zweiten Grades haben sich wiederum bei Instituten beteiligt, die dadurch zu Konzerngliedern dritten Grades werden, und in einem Falle geht die Kette sogar noch um ein Glied weiter. Mit einem unverhältnismäßig kleinen Teil ihres eigenen Kapitals hat sich sonach die Deutsche Bank die Herrschaft über mehrere Milliarden Mark gesichert; und wenn sie den einzelnen Gliedern des Systems auch eine gewisse Bewegungsfreiheit lassen muß und jeweils nur einen Bruchteil der Gelder nach ihrem Gefallen kommandieren kann, so ist es doch gewiß, daß ihre Machtsphäre durch dieses Schachtelsystem von Beteiligungen um ein Vielfaches größer ist, als sie es wäre, wenn sie den Betrag, der das Bindemittel zwischen ihr und den Konzernbanken bildet, zur vollständigen Übernahme einer beschränkten Anzahl von Banken verwendet haben würde.“¹⁾

Welche Kapitalmacht die Berliner Großbanken in den letzten Vorkriegsjahren erlangt haben, tritt uns in ganzer Größe entgegen, wenn wir einen kurzen Blick werfen auf die in Deutschland damals vorhanden gewesenen fünf Bankengruppen, die durch Angliederung von Provinzbanken entstanden sind:

1) Die Bank 1910, Seite 504.

	Aktienkapital und Reserven 1913 in Mill. M
I. Die Gruppe der Deutschen Bank (dazu gehörten 23 Banken)	1076
II. Die Gruppe der Disconto-Gesellschaft (dazu gehörten 14 Banken)	736
III. Die Gruppe der Dresdner Bank (dazu gehörten 8 Banken)	354
IV. Die Gruppe des A. Schaaffhausenschen Bankvereins (dazu gehörten 4 Banken)	211
V. Die Gruppe der Darmstädter Bank (dazu gehörten 3 Banken)	239
In Summa	2616

Berücksichtigt man noch das Aktienkapital und die Reserven der Commerz- und Disconto-Bank (mit 99 Mill. *M*), der Mitteldeutschen Creditbank (mit 96 Mill. *M*), der Berliner Handels-Gesellschaft mit 144 Mill. *M* und der Nationalbank für Deutschland (mit 106 Mill. *M*), so ergibt sich, daß Ende 1913 die neun Berliner Großbanken zusammen mit den ihnen angegliederten bzw. befreundeten Instituten ein Gesamtkapital von 13581 Mill. *M* verwalten, d. i. 83,7% von dem Gesamtkapital aller Banken.¹⁾

Über Veränderungen des Aktienkapitals und der Reserven der Berliner Großbanken seit Umstellung der Bilanz auf Goldmark bzw. Reichsmark im Vergleich zur Vorkriegszeit unterrichtet folgende Tabelle:

	Aktienkapital			Reserven		
	1913	1924	1926	1913	1924	1926
	in Mill. M bzw. <i>RM</i>					
Deutsche Bank	200	150	150	112	50	70.3
Disconto-Gesellschaft	200	100	135	81	45	49.0
Dresdner Bank	200	78	100	61	22	28.8
Darmstädter und Nationalbank	{ 160 90	60	60	{ 32 16	40	40.0
Commerz- und Privat-Bank	{ 85 90	42	42	14	21	22.0
Berliner Handels-Gesellschaft	110	22	22	34	5	5.0
Mitteldeutsche Creditbank	60	22	22	9	2	2.26
	1195	474	531	359	185	217.36

1) Vgl. R. Franz, Die deutschen Banken im Jahre 1913, „Deutscher Ökonomist“, 1914, S. 259. Eine chronologische Übersicht über die Bankenkonzentration bis in die neueste Zeit enthält die Schrift von A. Tandler, Zur Kapitalkonzentration der Berliner Großbanken von 1914—1923, Berlin 1926. Von den größeren Veränderungen aus der Nachkriegszeit sei hier nur erwähnt, daß der A. Schaaffhausensche Bankverein der Disconto-Gesellschaft angegliedert, die Darmstädter Bank mit der Nationalbank und die Commerz- und Disconto-Bank mit der Mitteldeutschen Privat-Bank (unter Abänderung der Firma in Commerz und Privat-Bank) fusioniert worden ist. Ferner ist eine neue Großbank in Berlin in Gestalt der Reichskredit-Gesellschaft, deren Aktien sich in Händen des Reiches befinden, ent-

Die wachsende Konzentration im Bankwesen sowie der Gesamtcharakter der Bankgeschäfte, besonders ihre enge Verknüpfung mit den Interessen des einzelnen und der gesamten Volkswirtschaft drängt die Frage auf: ob nicht schon jetzt der Staat die Organisation der Kreditvermittlung in seine Hände nehmen könnte, um sie der Leitung durch Privatkapitalisten zu entziehen, deren Interessen häufig mit denen der Gesamtheit nicht übereinstimmen?

In der Bankliteratur finden sich sehr gewichtige Stimmen zugunsten des Überganges wenigstens einiger Arten der Banken in die Hände des Staates oder der lokalen Selbstverwaltungskörper. Ein so hervorragender Kenner des Kreditwesens, wie Ad. Wagner, hat die Meinung ausgesprochen, daß alle Bankgeschäfte, mit Ausnahme der Spekulationsgeschäfte, wirtschaftlich und technisch in gleichem Maße geeignet sind wie für Aktiengesellschaften, so auch für die staatlichen und kommunalen Unternehmungen, und daß für die Mehrzahl der Banken, insbesondere für die Noten- und Hypothekensbanken, die staatliche oder überhaupt öffentliche Organisation vorzuziehen sei. So könnten z. B. die großen Zentralnotenbanken als rein staatliche Institute organisiert werden, vorausgesetzt, daß sie vom Fiskus völlig getrennt und von Staatsbeamten mit Zuzug von Beiräten aus den Vertretern der Geschäftswelt verwaltet würden.¹⁾

Aber der allgemeine Grundsatz über den Vorteil des Überganges großer Aktiengesellschaften, die einen Monopolcharakter tragen und in bürokratischer Weise verwaltet werden (wie z. B. die Eisenbahnen), in die Hände öffentlicher Körperschaften erfährt eine sehr wesentliche Einschränkung in bezug auf Banken. Der komplizierte Charakter der Geschäfte und die naheliegende Möglichkeit von Mißbräuchen erfordern eine besondere Zuverlässigkeit und Tüchtigkeit in der Leitung solcher Unternehmungen. Es ist vor allem notwendig, daß die öffentlichen Institute ihrer Organisation nach genügende Garantie bieten. In Rußland z. B. hat es vor dem Kriege nicht wenig Stadtkommunalbanken gegeben, deren Direktoren sich keineswegs als zuverlässiger erwiesen als die Leiter von Aktiengesellschaften, wie die häufigen Zusammenbrüche solcher Banken gezeigt haben. Bei den Großbanken spielen die Spekulationsgeschäfte eine erhebliche Rolle, und da wäre eine staatliche Verwaltung auch vom Standpunkte Wagners wenig angebracht, es sei denn, man hielte diese Geschäfte überhaupt für schädlich und deren Beseitigung für notwendig. Was die Zentralnotenbanken betrifft, so könnte die Verwaltung durch den Staat verhältnismäßig leicht und bequem durchgeführt werden. Bei einer Staatsbank ist aber die Gefahr

standen. Die Bankenkonzentration in England während der letzten Jahre schildert und analysiert F. Burkart, Die fünf großen englischen Depositen-Banken (The Big Five), Basel 1925.

1) Ad. Wagner, Der Kredit und das Bankwesen, Schönbergs Handbuch, Bd. I. 4. Aufl. S. 499—500.

314 Das Problem des Staats- (resp. öffentlichen) und Privatbankwesens

vorhanden, daß der Staat die Kreditgeschäfte für seine eigenen finanziellen Zwecke ausnutzt. Napoleon I. hat sich z. B. über die Banque de France (die Zentralnotenbank in Frankreich, die zwar keine staatliche war, sondern nur unter staatlicher Kontrolle stand) folgendermaßen geäußert: „Die Bank gehört nicht nur den Aktionären, sondern auch dem Staate, weil letzterer ihr das Privileg der Münzprägung bzw. der Notenausgabe verleiht . . . Ich muß Herr sein über die Bank, die mehr dem Kaiser gehört als den Aktionären, weil er die Münzen prägt.“¹⁾

Die Geschichte der russischen Reichsbank vor dem Kriege bietet ebenfalls ein lehrreiches Beispiel für die nicht ungefährliche Abhängigkeit einer staatlichen Zentralnotenbank von den finanziellen und sozialpolitischen Zwecken des Staates. Die Satzungen von 1894 hatten in die Aktivgeschäfte der Bank ein spekulatives Element (Finanzierung industrieller Unternehmungen) hineingebracht, zudem hatte die Bank unzulässigerweise langfristige Kredite zur Unterstützung äußerst zerrütteter Unternehmungen gewährt.

Die staatlichen Zentralnotenbanken können daher kaum als ein erfolgreicher Ersatz der privaten Unternehmertätigkeit empfohlen werden. In Ländern, die genügend Mittel für eine Privatzentralbank aufweisen, ist im Gegenteil eine Aktiengesellschaft vorzuziehen. Der einzige wesentliche Nachteil der Privatbanken ist das Überwiegen des Interesses an der Dividende der Aktionäre über die Interessen der Gesamtheit und der Umstand, daß der aus der Notenausgabe fließende Gewinn Privaten und nicht dem Staate zufällt. Diese Mängel können aber durch Einführung entsprechender gesetzlicher Bestimmungen paralytisch werden, wie das in Deutschland und bei einigen anderen Zentralnotenbanken, deren Mittel sich aus Aktien zusammensetzen, geschehen ist.

Eher ist schon die staatliche oder überhaupt öffentliche Organisation für Hypothekenbanken geeignet, aber auch hier können ungünstige Wirkungen hervortreten, sofern der Staat sich von einseitigen Klasseninteressen leiten läßt (wie man es z. B. bei der Adels- und Bauernbank in Rußland beobachten konnte). Besonderen Erfolg hatte die öffentliche Form (in der Gestalt der Genossenschaft) seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bei Banken zur Vermittlung des kleingewerblichen Kredits.

Indem die Kreditgenossenschaft in die entlegensten Winkel eindringt und sie mit dem Zentralgeldmarkt verbindet, krönt sie gewissermaßen die komplizierte Struktur des modernen Kreditsystems, das den ganzen volkswirtschaftlichen Organismus mit einem dichten Netz der verschiedenartigsten

1) Leroy-Beaulieu a. a. O. S. 686. Wiewohl auch keine Notenbank den Staat in Zeiten der Not wird im Stiche lassen können, so sind doch immerhin bei einer Privatbank größere Hindernisse zu überwinden, um sie zu einer schrankenlosen Ausnutzung der Notenpresse zu veranlassen. Vgl. W. Prion, Art. „Banken in der Volkswirtschaft“ im Handw. der Staatsw. 4. Aufl. Bd. II, S. 156—157.

Institute umgibt, deren Zweck es ist, den Tauschverkehr zu erleichtern und zu rationalisieren.

Nachdem wir das Kreditwesen in seinen wesentlichen Zügen dargestellt haben, dürfte es uns nicht schwer fallen, uns ein Urteil auch über das Wesen des Papiergeldes zu bilden, das im engen Zusammenhange mit der Lehre vom Kredit steht und daher erst jetzt von uns behandelt werden kann.

Das Papiergeld hat sich historisch aus der Banknotenausgabe entwickelt und ist in vielem mit der Note verwandt. Anfangs war das Papiergeld eine normale Banknote, die ohne weiteres in Metallgeld eingelöst werden konnte. Wurde die Finanzwirtschaft des Staates durch einen Krieg oder sonst unvorhergesehene Umstände erschüttert, erzwangen die Verhältnisse die Einstellung der Einlösung. Das Papiergeld spielt im Geldsystem eines Landes eine durchaus selbständige Rolle, es ist wirkliches Geld, obwohl es auch keinen stofflich wertvollen Inhalt aufweist. Während die Banknoten stets in Edelmetallgeld eingetauscht werden, besitzt das Papiergeld einen sog. Zwangskurs, d. h. es wird als gesetzliches Zahlungsmittel anerkannt, ohne daß der Staat die Verpflichtung hätte, es gegen Metallgeld einzulösen. Die Menge der Banknoten paßt sich stets an den Verkehr an: überschreiten die im Umlaufe befindlichen Noten die Bedürfnisse des Verkehrs, so werden sie von der Bank eingelöst. Anders liegt die Sache beim Papiergeld. Da der Staat bei der Emission von Papiergeld keine Verpflichtung zu dessen Einlösung übernimmt, so kann er seine Menge über das für den Verkehr notwendige Maß hinaus erhöhen. Die Überschreitung dieser Grenze sowie jede Verschlechterung der Staatsfinanzen führt aber zu einer Entwertung des Papiergeldes. Die Unbeständigkeit seines Wertes bildet denn auch eine charakteristische Erscheinung der Papierwährung, die zu ernstesten Störungen in der gesamten Volkswirtschaft führt, unverdiente Vorteile für die einen und schwere Verluste für die anderen mitbringt.

Die Wertveränderung des Papiergeldes vollzieht sich in zwei zuweilen scharf voneinander divergierenden Richtungen: einerseits ändert sich die Kaufkraft des Papiergeldes im Verhältnis zu den Waren im Inlande, andererseits im Verhältnis zum Gelde des Auslandes. In dem einen Falle handelt es sich also um den Innenwert, in dem anderen um den Außenwert des Geldes.

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen zwei Ländern kommen in ihrer gegenseitigen Verschuldung zum Ausdruck, die ausbalanciert werden muß. Wenn die Verpflichtungen des Landes A gegenüber B größer sind als die Verpflichtungen von B gegenüber A, so wird die Nachfrage nach Devisen des Landes B steigen und ihr Kurs anziehen.

Die Zahlungsbilanz kann aber von sehr verschiedenen Bedingungen abhängen. Zu den wichtigsten gehört: der Zustand der Handelsbilanz (wenn das Land mehr einführt, als es ausführt, so verbleibt ein Rest von Verpflichtungen in bezug auf ein anderes Land, der gedeckt werden muß), Zinszahlungen für aufgenommene Auslandskredite (im Ausland aufgenommene Staatsanleihen

und Anleihen privater Unternehmungen), Fracht für Transport auf ausländischen Schiffen, Zahlung von Kommissionen, Versicherung, Ausgaben von Reisenden im Auslande (eine entgegengesetzte Wirkung hat die Überweisung von Teilbeträgen der im Auslande erhaltenen Lohnsummen, z. B. von italienischen Arbeitern in Amerika).¹⁾ Wenn unter solchen Umständen z. B. die Nachfrage in London nach Dollarwechslern steigt, so wird ihr Kurs über die Parität steigen. Diese Kursdifferenz muß indessen in engen Grenzen bleiben und beträgt meist nur Bruchteile eines Prozentes, in seltensten Fällen einige Prozent.

Die Grenze für den Einfluß von Nachfrage und Angebot ist hier durch die Kosten der Versendung des Metalls gegeben. Die Kurssteigerung der Auslandsvaluta kann bei einer Metallwährung die Versendungskosten des Metallgeldes bzw. der Edelmetallbarren einschließlich der Versicherungsgebühr und des Zinsverlustes nicht übersteigen. Die Grenzen, innerhalb welcher die Schwankungen der Wechselkurse bei Goldwährung erfolgen, bezeichnet man als den Goldpunkt. Steigt der Wechselkurs über den Goldkurs, so hat es keinen Sinn, Wechsel zu kaufen; sinkt er unter den Goldpunkt, so hat es keinen Sinn, sie zu verkaufen. In dem einen wie dem anderen Fall zieht man vor, Metallgeld zu versenden.²⁾ Die Kursschwankungen zwischen den Goldpunkten pflegt eine entsprechende Bewegung in Aus- und Einfuhr nach sich zu ziehen. Bei ungünstigem Wechselkurs erweist es sich als vorteilhaft, Waren auszuführen, und umgekehrt, ein günstiger Wechselkurs fördert die Einfuhr, was die Verpflichtung des betreffenden Landes erhöht und den Kurs seines Geldes herabsetzt. Der Wert des Goldes ändert sich aber nur unmerklich und überall gleichmäßig. So verhielt es sich damit in der Vorkriegszeit, wobei es gleichgültig war, ob ein Land Goldwährung im eigentlichen Sinne des Wortes oder eine Goldkernwährung hatte.

Beim Papiergeldumlauf ist die Sache komplizierter, obwohl auch hier der Mechanismus in analoger Weise funktioniert. Der Devisenkurs wird auch hierbei durch Nachfrage und Angebot bestimmt. Die Versendung von Goldmünzen in natura oder in Goldbarren kann hier entweder überhaupt nicht stattfinden oder findet unter anderen Bedingungen statt als bei Metallwährung. Man kann nicht Papiergeld von bestimmtem Nominalwert in eine entsprechende Menge Goldgeld umtauschen. Entweder läßt sich das überhaupt nicht machen, oder man muß das Goldgeld wie eine Ware kaufen. Ist Gold überhaupt nicht erhältlich, oder ist dessen Versendung verboten, so kann der Papiergeldkurs sehr erheblich von der Parität abweichen. Für die Abweichung

1) Vgl. die klassische Monographie von G. J. Goschen, *The theory of foreign exchange*, 3rd. ed. London 1898. S. 11 u. ff.

2) Für den deutschen Wechselkurs auf England in der Vorkriegszeit war als höchster Goldpunkt 20,5, als niedrigster 20,3 bei einer Parität von 20,4294 M für 1 Pfund Sterling. Vgl. F. Schmidt, *Internationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse*, Leipzig 1922. S. 98.

bestehen aber gewisse Grenzen, die durch die Kaufkraft des Papiergeldes im Inlande gezogen sind. Wenn der Außenkurs des Papiergeldes im Verhältnis zur Kaufkraft im Inlande niedrig ist, so erweist es sich als vorteilhaft, Waren auszuführen. Die gesteigerte Ausfuhr bedingt eine zusätzliche Nachfrage nach Wechseln in der Währung des betreffenden Landes und steigert ihren Kurs. Auf diese Weise muß der Wechselkurs letzten Endes in eine gewisse Übereinstimmung mit der inneren Kaufkraft des Geldes gelangen. Diese Beziehung ist bereits von Ricardo festgestellt worden und in späterer Zeit ausführlicher von Goschen entwickelt worden.¹⁾

Diese Sätze werfen Licht auch auf die allgemeine Theorie der Wechselkurse. Der Gedanke, daß zur Erhaltung eines hohen Wechselkurses eine günstige Handelsbilanz notwendig ist, stellt den wirklichen Zusammenhang der Erscheinungen falsch dar. Der Wechselkurs befindet sich vielmehr in direkter Abhängigkeit von dem Preisniveau in den einzelnen Ländern. Wenn die Preise eines Landes höher sind als die eines anderen, erweist es sich von Vorteil, Waren aus dem ersten Land in das zweite auszuführen, bis die Preise in beiden Ländern sich ausgleichen. Dann gleichen sich auch die Wechselkurse aus. Die Veränderungen in der Handelsbilanz folgen den Wechselkursen, und nicht umgekehrt. Dieser Prozeß der Anpassung der Wechselkurse an die innere Kaufkraft des Geldes erfordert indessen eine gewisse Zeit, während der das Land eine Reihe scharfer Schwankungen der Wechselkurse erleben kann; die Entwicklung der Ausfuhr vollzieht sich nicht so einfach wie die Versendung von Gold. Zuweilen verfügt das Land gar nicht über die genügende Menge von Waren für die Ausfuhr, oder die Einfuhr ist erschwert. Jedenfalls vollzieht sich der Ausgleich durch die Ausfuhr sehr langsam, während der Ausgleich im Devisenverkehr täglich erfolgt. Rasch und akut wirkende Ursachen, wie politische Komplikationen, die eine Erschütterung der Volkswirtschaft herbeizuführen drohen, können plötzlich zu einem gesteigerten Angebot von Papiergeld führen und seinen Kurs unter diejenige Grenze drücken, die der Kaufkraft des Papiergeldes im Inlande entsprechen würde. Verfügt das Ausland über einen großen Vorrat von Papiergeld und bestehen große Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Auslande, wie das bei der deutschen Mark nach dem Kriege der Fall war, als Deutschland durch den Friedensvertrag gezwungen war, zu bestimmten Fristen größere Beträge ans Ausland zu zahlen, so kann die Differenz zwischen dem Wechselkurs und der inneren Kaufkraft des Geldes ein außergewöhnliches Ausmaß annehmen.²⁾

1) Die Wechsel eines gegebenen Landes schwanken in ihrem Kurs entsprechend demselben Ausmaße, in dem die Preise aller zum Verkauf gelangenden Waren, Metall eingeschlossen, infolge der Geldentwertung gestiegen sind. Goschen a. a. O. S. 69—75.

2) Nach der Berechnung von Heyn waren im Frühjahr 1920 an deutschen Noten 25% der damals 62 Milliarden betragenden Notenmenge im Auslande. O. Heyn,

Das Auseinanderfallen der äußeren und inneren Kaufkraft des Papiergeldes gab Anlaß zu einer Reihe von Einwendungen gegen die neuere von Cassel vorgeschlagene Formulierung der Ricardoschen Theorie (Theorie der Kaufkraftparität). Soweit diese Einwendungen prinzipiellen Charakter tragen, beruhen sie auf einem Mißverständnis, weil die Theorie der Kaufkraftparität keineswegs zur Erklärung der Devisenkurse in einem beliebigen Zeitpunkt herangezogen werden kann. Übrigens hat Cassel selbst durch die unzureichende Formulierung seiner Gedanken Anlaß zu solchen Mißverständnissen gegeben.¹⁾

Die Senkung der inneren Kaufkraft erfolgt nicht auf einmal und nicht im Verhältnis zu allen Waren. Zunächst steigen im Preise diejenigen Waren und Dienste, die mit der Hauptursache der gesteigerten Notenemission verknüpft sind, z. B. mit dem Staatsbedarf während des Krieges. Der Staat tritt mit großer Nachfrage für Lebensmittel und andere Gegenstände zur Versorgung der Armee auf. Hierdurch steigen dann in erster Linie diese Preise. Die einmal erfolgte Preissteigerung wirkt zurück auch auf die Preise anderer Waren, deren Erzeugung gesteigerte Produktionskosten erfordert. Die Steigerung des Geldwertes im Inlande führt zu einer Senkung des Wechselkurses, veranlaßt aber ihrerseits Preisveränderungen im Inlande.²⁾

Starke Wertverminderung des Papiergeldes führt zu einer Umschichtung in den Besitzverhältnissen. Diejenigen Bevölkerungsschichten, die sich gegen den Rückgang ihres Realeinkommens am wenigsten schützen können, wie die Staatsbeamten und die Vertreter der freien Berufe, erweisen sich in einer verhältnismäßig schlechteren Lage als einfache Lohnarbeiter und unter den Arbeitern die gelernten im Verhältnis zu den ungelernten. Es erfolgt eine Nivellierung auf einem niedrigeren Einkommensniveau. Das hat man während der Inflation in Rußland, aber auch in Deutschland beobachten können, wo ebenfalls eine solche Umschichtung der Klassen und die Nivellierung der Einkommen in hohem Maße erfolgt ist.

Fortschreitende Geldentwertung bedeutet eine Enteignung der Besitzer von festverzinslichen Wertpapieren, deren Zins in Papierwährung gezahlt wird. Ein Millionär, der sein Vermögen in 3% Konsols angelegt hatte, und

Die Noteninflation als Krankheitserscheinung unseres Wirtschaftslebens, München 1920. S. 30.

1) Vgl. G. Cassel, *Weltwirtschaft und Geldverkehr*, Gotha 1920. S. 10—13. Derselbe, *Memorandum für die Brüsseler Konferenz* Bd. 5. S. 44—45. L. Pohle, *Geldentwertung, Valutafrage und Währungsreform*. Leipzig 1920. S. 33—35. K. Diehl, *Über Fragen des Geldwesens und der Valuta*, 2. Auflage. Jena 1921. S. 53 u. ff.

2) Ein wie bedeutender Preisdruck durch Devisenverteuerung ausgelöst werden kann, hat man während der Inflation in Deutschland gesehen. Die übermäßige Steigerung der Devisenkurse hat die Einfuhrwaren verteuert und dadurch auch die Produktionskosten im Inlande erhöht.

nur auf den Ertrag seiner Wertpapiere angewiesen wäre, hätte sich im Sommer 1923 nicht einmal einen Fahrschein für die Straßenbahn oder ein Pfund Brot kaufen können. Bei dauernder Senkung des Geldwertes erweist es sich daher als vorteilhafter, Aktien zu erwerben, die immerhin zeitweilig einen gewissen Ausgleich für die Geldentwertung bieten.

Es ist verständlich, daß bei zunehmender Geldentwertung jedermann bestrebt ist, das Geld in etwas Reales, in Sachwerte, umzusetzen, und damit zu einem à la Baisse-Spekulanten auf die weitere Senkung des Geldwertes wird. Die Spekulation erweist sich überhaupt als unvermeidlicher Begleiter des erschütterten Geldverkehrs. Wird die Währung nicht stabilisiert, so erlischt das normale Wirtschaftsleben.

Die Papierwährung bedeutet, was nach den Erfahrungen der Inflationszeit im einzelnen nicht mehr ausgeführt zu werden braucht, ein ernstes Übel für das gesamte Wirtschaftsleben. Der Staat muß daher stets die Wiederherstellung der Metallwährung anstreben. Die Durchführung einer solchen Geldreform ist allerdings mit großen Schwierigkeiten und Verlusten für viele Gruppen der Bevölkerung verbunden. Der Staat hat hier eine sehr schwierige Aufgabe zu lösen. Wir können hier nicht die verschiedenen Formen des Überganges zur Metallwährung ausführlicher besprechen, wollen nur kurz bemerken, daß im Prinzip nur zwei Fälle möglich sind: entweder stellt der Staat sich zur Aufgabe, das Papiergeld allmählich auf seinen ursprünglichen Nominalwert zu heben, um dann einfach zu seiner Einlösung gegen Metallgeld zu schreiten, oder er gibt den Versuch einer völligen Wiederherstellung des Geldwertes auf und geht zur Einlösung zum Kurswerte der letzten Zeit über. Die zweite Art der Wiederherstellung der Metallwährung bezeichnet man als Devaluation (Entwertung), weil der Staat dabei die Tatsache des gesunkenen Papierwertes anerkennt und die Erfüllung der übernommenen Verpflichtungen ablehnt. Das ist sozusagen ein partieller Staatsbankrott. Man darf jedoch nicht glauben, die erste Form der Wiederherstellung eines geordneten Geldwesens sei der zweiten stets vorzuziehen. Sie kommt überhaupt nur in solchen Fällen in Frage, in denen der Kurs des Papiergeldes wenig gesunken ist und genügende Mittel vorhanden sind, um die Einlösung rechtzeitig in Angriff zu nehmen und mit Erfolg zu Ende zu führen. Diesen Weg können also nur reiche, im Zustande eines wirtschaftlichen Aufschwunges befindliche Länder wählen, die vorübergehend in eine finanzielle Verlegenheit geraten sind. Auf diese Weise hat sich Frankreich nach dem Deutsch-Französischen Kriege vom Papiergelde befreit. Dank dem allgemeinen Vertrauen auf eine rasche Wiederherstellung der Metallwährung und der Vorsicht in der Ausgabe von papierernen Umlaufmitteln, hat sich ihr Kurs als außerordentlich fest erwiesen. Das höchste Goldagio erreichte nicht einmal 3% und ist bald völlig geschwunden, so daß die „Bank von Frankreich“ noch vor der vom Gesetze bestimmten Frist zur Einlösung des Papiergeldes schreiten konnte. In

armen Staaten drohen aber die Vorbereitungsmaßnahmen für eine solche Reform sich in die Länge zu ziehen und den Erfolg in Frage zu stellen. Das Bestehen der Papierwährung während jedes weiteren Jahres bringt aber neue und wieder neue Erschütterungen des Wirtschaftslebens mit sich und erschwert immer mehr die Durchführung der Geldreform. In solchen Fällen erweist sich die Devaluation praktisch als die einzig mögliche Art, die Papierwährung zu beseitigen. Dieses Prinzip lag auch der Witteschen Geldreform in Rußland zugrunde, wogegen man unter den gegebenen Bedingungen nichts Wesentliches einwenden konnte. Anlaß zum Einwande gegen sein Projekt gab hauptsächlich die Besorgnis um die künftige Gestaltung des Geldwesens, denn die Geldreform kann nur dann mit Erfolg durchgeführt werden, wenn die Wirtschafts- und Finanzpolitik des Staates die Lage breiter Bevölkerungsschichten nicht untergräbt, sondern im Gegenteil ihren Wohlstand fördert. Sonst kann ein unerwartetes Zusammentreffen von ungünstigen Bedingungen den Staat veranlassen, zur Papiergeldwahrung zurückzukehren, was neue Schäden mit sich bringen würde. Das Land würde dadurch noch schwerer getroffen werden, weil es bereits erhebliche Opfer für die Geldreform erlitten hatte. Dies ist auch der Grund, weshalb man die Geldreform nur als ein Element im ganzen System der Staatspolitik betrachten darf, denn der Erfolg der ersteren steht in unmittelbarer Abhängigkeit von dem allgemeinen Charakter des letzteren. Um das Land auch in Zukunft vor der Papierwirtschaft zu bewahren oder um wenigstens ihre beschleunigte Beseitigung zu ermöglichen, muß der Staat stets auch die Schaffung von Bedingungen im Auge haben, die die allgemeine Hebung des Volkswohlstandes begünstigen. Auf den ersten Blick könnte es sonderbar erscheinen, daß z. B. zwischen der Geldreform, der Verbreitung der Volksbildung und der Entwicklung der Arbeiterschutzgesetzgebung ein enger Zusammenhang besteht. In Wirklichkeit fördern aber diese Maßnahmen, indem sie zur Erhöhung der Produktivität der Arbeit beitragen, die Entwicklung des Volksreichtums und befestigen somit die Grundlage, auf der das ganze Geldsystem ruht. Nur bei normaler Entwicklung der Produktivkräfte kann sich die Volkswirtschaft im Kampfe mit den Erschütterungen, die diese von Zeit zu Zeit erleiden, behaupten. Der Staat sollte aber nur in dem äußersten Falle zur Ausgabe von uneinloslichem Papiergeld greifen. Die Leichtigkeit, Mittel für die dringendsten Bedürfnisse zu erhalten, ist nur eine scheinbare, weil die überschüssigen papierernen Umlaufmittel ernste Erschütterungen des Wirtschaftslebens bedingen. Endlich erleidet auch der Staat selbst, der durch die Emission von Papiergeld die finanziellen Schwierigkeiten zu beseitigen sucht, dauernd Verluste infolge fortschreitenden Rückganges des Papierwertes, der zuweilen (bei großen Schulden an das Ausland) eine außerordentliche Höhe erreichen kann. Das Papiergeld zu beseitigen, ist aber, wie wir gesehen haben, sehr schwer, und auch der Übergang zu einer normalen Geldverfassung ist mit neuen Verlusten für die Volkswirtschaft verbunden.

Ein Staat, der in der Not zur Emission von Papiergeld greift, erweist sich in der hilflosen Lage des Zauberlehrlings, der bei seinem Lehrer zwar die Kunst erlernt hat, übernatürliche Kräfte hervorzuzaubern, nicht aber sie zu beherrschen. Die Ausgabe von papierenen Umlaufsmitteln ist von den verschiedensten Folgen für das Wirtschaftsleben des Papierwahrungslandes begleitet, die sich gegen den Willen des Staates und häufig auch gegen seine eigenen Interessen einstellen. Das Mittel, das ursprünglich zur Rettung aus der finanziellen Not gewählt wird, verwandelt sich allmählich in eine schwere Last, die breiten Schichten der Bevölkerung und dem Staat große Opfer aufbürdet.

Eine „ideale“ Papierwährung, bei der die Menge des Papiergeldes dem Bedarf des Verkehrs genau entsprechen würde, kann unter den gegenwärtigen Wirtschaftsverhältnissen überhaupt nicht durchgeführt werden, und zwar nicht nur deshalb, weil die Gefahr besteht, der Staat würde die dabei zulässige Grenze überschreiten, sondern auch infolge der großen praktischen Schwierigkeit, den wahrscheinlichen Bedarf an Umlaufsmitteln im voraus zu bestimmen. Daher wird der Übergang der Papier- zur Metallwährung mit ihrer automatischen Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse des Verkehrs stets — und mit Recht — als eine für die Volkswirtschaft segensreiche Maßnahme betrachtet.

Die praktische Geldpolitik der neueren Zeit hat einen Weg zur Stabilisierung der Währung beschritten, ohne daß der Goldverkehr wiederhergestellt werden mußte. Dieser Weg erinnert an die Regulierung des Silberverkehrs durch Aufrechterhaltung intervalutarischer Zahlungen in Gold und Angleichung der Silbereinheit an die Goldeinheit. Es handelt sich hierbei um die sogenannte Goldkernwährung, die zuerst in Britisch-Indien, später auf den Philippinen durchgeführt wurde. Dieses System hat auch Österreich-Ungarn mit großem Erfolg zu handhaben verstanden. Österreich, das in den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts vom unregelmaen Papiergeldumlauf zum uneinloslichen Papiergeld übergegangen ist, hat durch geschickten Kauf und Verkauf von Devisen durch die Zentralnotenbank die Wechselkurse in engen Grenzen gehalten. Die österreichisch-ungarische Staatsbank pflegte nämlich in erheblichem Umfang Devisen zu kaufen, wenn sie billig waren; wenn aber die Devisen die Tendenz zeigten zu steigen, d. h. die sterreichische Krone die Tendenz zu sinken, so verkauften sie Devisen aus ihrem Bestande, bis der Kurs wieder sank. Durch diese Devisenpolitik ist es der österreichisch-ungarischen Bank gelungen, den Kronenkurs innerhalb der Grenzen des Goldpunktes zu halten. Dieser Versuch findet theoretisch eine Stütze in den Grundsätzen der Geldwertbestimmung (ausführlicher darüber weiter unten). Es ist indessen ein Irrtum, wenn man meint, daß eine solche Regelung des Papiergeldumlaufes sich billiger stellt und leichter ist als die Wiedereinführung der Goldeinlösung. Auch hier kann die Geldreform nur dann mit Erfolg durchgeführt werden,

wenn durch die allgemeine Wirtschafts- und Finanzpolitik eine normale Gestaltung des Wirtschaftslebens und vor allem eine stabile Zahlungsbilanz gesichert erscheint.

Eine lehrreiche Illustration der Gefahr und der Versuchungen, die mit der Papierwährung verbunden sind, bietet uns (am Maßstabe der Vorkriegszeit gemessen!) die Geschichte des Papiergeldes in Rußland. Das Papiergeld ist zum erstenmal zur Zeit Katharinas II. eingeführt worden. Im Jahre 1768 sind angesichts der großen finanziellen Not zur Zeit des Turkenkrieges Assignatenrubel ausgegeben worden, die gegen Kupfergeld einlösbar waren. Ursprünglich betrug die Summe der Assignaten nur 1 Mill. Rbl., aber bereits im Jahre 1769 ist sie auf 2,6 Mill. erhöht worden. Die Bequemlichkeit des neuen Geldes, das die schwere Kupfer- und Silbermünze ersetzt hatte, gelangte in kurzer Zeit zu allgemeiner Beliebtheit. Ungeachtet dessen, daß der Staat dieses Moment auszunutzen suchte und die Menge der Assignaten allmählich erhöhte, hielt sich ihr Kurs bis 1787 fest und sank nicht unter 98—97 Silberkopeken (die Menge der im Umlauf befindlichen Assignatenrubel betrug am Schlusse des Jahres 1786 46 Mill.). Seit diesem Jahre ändert sich aber die Sache sehr wesentlich. In ihren Mitteln sehr beschränkt, konnte die Regierung der Versuchung nicht widerstehen, und hat auf einmal die Menge des Papiergeldes auf 100 Mill. erhöht. Dieser Betrag der unter Berücksichtigung der damaligen Verhältnisse als enorm angesehen werden muß, überstieg den Bedarf an Umlaufsmitteln ganz erheblich. Die Folge war ein heftiges Sinken des Assignatenkurses (im Jahre 1788 betrug er $92\frac{3}{4}$, 1789 $91\frac{3}{4}$ Silberkopeken). Indem die Regierung zu einem so entscheidenden Mittel griff, hatte sie die drohende Gefahr nicht übersehen. Im Manifest von 1787 wird aber „durch die Heiligkeit des Zarischen Wortes“ die Zusage gemacht, daß die Zahl der Assignaten unter keinen Umständen 100 Mill. überschreiten wird. Nachdem aber die Regierung den gleitenden Weg einer über-mäßigen Emission einmal beschritten hatte, war es schwer, von diesem abzukommen. Am Schluß der Regierungszeit Katharinas II. erreichte die Menge der Assignaten 150 Mill., während ihr Kurs bereits um 20 bis 30% gesunken war (im Jahre 1794 stand er auf $68\frac{1}{2}$, 1795 auf $70\frac{1}{2}$, 1796 auf 79 Silberkopeken).

Die Ausgabe von Papiergeld wurde auch unter Paul I. fortgesetzt. Das führte zu einem weiteren Sinken seines Kurses (am Schluß des Jahres 1800 waren 212 Mill. Rbl. im Umlaufe und ihr Kurs betrug $66\frac{1}{4}$ Kopeken). Unter Alexander I. trat für kurze Zeit eine Besserung ein (im Jahre 1801 war der Assignatenkurs $71\frac{2}{3}$, 1802: 80, 1803: $79\frac{1}{3}$, 1804: 77 Silberkopeken). Die Teilnahme Rußlands an den europäischen Ereignissen machte aber eine weitere Emission von Assignatenrubeln notwendig, was zuerst allmähliches, dann aber heftiges Sinken des Papiergeldes nach sich gezogen hat.

Jahre	Assignatenrubel am Schlusse des Jahres	Kurs des Assignatenrubels in Silberkopeken an der St. Petersburger Börse
1805	292 199 110 Rbl.	73
1806	319 239 960 „	67 $\frac{1}{2}$
1807	382 329 505 „	53 $\frac{3}{4}$
1808	477 368 580 „	44 $\frac{2}{3}$
1809	533 201 300 „	43 $\frac{1}{3}$
1810	579 373 880 „	25 $\frac{2}{3}$

Einer so starken Senkung des Assignatenkurses konnte die Regierung nicht teilnahmlos gegenüberstehen, und so hatte der dazumal einflußreichste Staatsmann — Speranski — einen „Finanzplan“ ausgearbeitet, der eine allmähliche Einziehung der Assignaten und ihre Hebung bis zum Parikurs bezweckte. Bei der erheblichen Entwertung des Papierrubels und den geringen Mitteln, die der Regierung zur Verfügung standen, war dieses Projekt zu optimistisch und wäre auch bei günstigeren Bedingungen kaum zu verwirklichen gewesen, während der bald darauf ausgebrochene Krieg mit Napoleon nicht nur zwang, von der Einziehung des Papiergeldes Abstand zu nehmen, sondern sogar, seine Menge zu steigern. Von dem Finanzplane Speranskis blieb nur die Festsetzung einer neuen Geldeinheit übrig, als welche durch das Gesetz der Silberrubel von 4 Solotnik 21 Doli¹⁾ fein bestimmt wurde (früher bildete die Geldeinheit eine Kupfermünze, während das Silbergeld den Charakter einer Handelsmnze trug).

Jahre	Assignatenrubel am Schlusse des Jahres	Kurs des Assignatenrubels in Silberkopeken an der St. Petersburger Börse
1811	581 394 400 Rbl.	26 $\frac{2}{5}$
1812	645 894 400 „	25 $\frac{1}{5}$
1813	749 334 400 „	25 $\frac{1}{5}$
1814	798 125 900 „	20
1815	825 823 700 „	20
1816	831 423 700 „	25 $\frac{1}{3}$
1817	836 000 000 „	25 $\frac{1}{6}$

Mit Eintritt der Friedenszeit sind die Grundsätze des Speranskischen Projektes von Gurjew wieder aufgegriffen worden. Seit 1818 ist man zur allmählichen Einziehung des Papiergeldes übergegangen (es wurden hierzu einige Steuererträge und die Einnahmen aus den Staatsdomnen und auch ausländische Anleihen verwandt). Der Kurs des Papiergeldes ist aber fast gar nicht gestiegen, freilich hat er nicht mehr so heftige Schwankungen gezeigt. Er blieb relativ stabil.

1) 1 Solotnik = 96 Doli = 4,2657543 gr.

Jahre	Summe der im Laufe des Jahres eingezogenen Assignaten	Kurs des Assignatenrubels in Silberkopeken an der St. Petersburger Börse
1818	38023875 Rbl.	25 $\frac{1}{4}$
1819	78650530 „	26 $\frac{1}{3}$
1820	34 153 050 „	26 $\frac{1}{3}$
1821	33 487 445 „	25 $\frac{2}{3}$
1822	44 968 230 „	26 $\frac{1}{4}$

Im Jahre 1823 ist zum Finanzminister Kankrin ernannt worden, der in der Währungspolitik eine andere Auffassung vertrat. Als Hauptaufgabe erschien ihm nicht die Verringerung der im Umlauf befindlichen Assignaten, sondern deren Stabilisierung. Ihre Einziehung mit Hilfe von Anleihen hielt er für unbedingt schädlich. Hierin hat Kankrin einen praktischeren und gesunderen Sinn an den Tag gelegt, als seine Vorgänger, so daß die Wiederherstellung der Metallwährung, auf die bei der früheren Politik sehr wenig zu rechnen war, sich ihrer Verwirklichung näherte, obwohl Kankrin selbst dies für nicht unumgänglich notwendig hielt. Die Einziehung der Assignaten wurde eingestellt und ihre Menge, die 1823 595776310 Rbl. betrug, blieb bis zur Geldreform (von 1843) unverändert. Der Kurs des Papiergeldes erwies sich damit zugleich als stabil und hielt sich seit 1833 unverändert auf demselben Niveau (27 $\frac{1}{4}$ Kop.).

Das Papiergeld würde daher der Regierung keine besonderen Sorgen bereitet haben, wenn nicht sogenannte „Volkskurse“ auf Gold und Silber und das sogenannte „Volksagio“ sich eingestellt hätten.

Der Kurs des Rubels war nämlich an den einzelnen Orten außerordentlich verschieden und wich von dem von der Regierung für die Steuerzahlung festgesetzten und dem Börsenkurs sehr erheblich ab. Im Jahre 1837 kostete der Silberrubel, dessen „Steuerkurs“ auf 3 Rbl. 60 Kop. in Assignaten stand, in Moskau 4 Rbl. 20 Kop., in Petersburg 3 Rbl. 75 Kop. Es war gesetzlich vorgeschrieben, die Steuern in Assignaten zu entrichten, und dort, wo sie schwer erhältlich waren, mußte für sie ein Aufgeld gezahlt werden. Im Jahre 1837 betrug dieses „Volksagio“ auf Assignaten in Moskau 17, in Petersburg 6%. Nikolaus I. veranlaßte 1836 den Finanzminister, diesen Sachverhalt näher zu untersuchen. Die Regierung gelangte dabei zu der Auffassung, daß eine grundlegende Geldreform unvermeidlich sei. Die Reform (an der übrigens auch der Kaiser sich rege beteiligt hatte) ist unter Zugrundelegung des Prinzipes der Devaluation durch eine Reihe aufeinanderfolgender Maßnahmen in den Jahren 1839—1843 durchgeführt worden. Im Jahre 1848 begann die Einlösung der Assignaten (nach dem von Nikolaus I. vorgeschlagenen Kurse von 3 Rbl. 50 Kop., aber nicht direkt gegen Silber, sondern gegen neue Kreditbillets, die durch Silber und Gold gedeckt waren und ihrerseits dauernd gegen klingende Münzen eingewechselt wurden. Die Einlösung wurde bis zum Jahre 1851 fortgesetzt, aber schon im Jahre 1849 blieben nur 4,4 Mill. Rbl. unein-

gelöst. Die Anzahl der neuausgegebenen Kreditbillets betrug im Jahre 1851 301,5 Mill. Rbl., während der Metallfond 45,5% dieser Menge ausmachte.

Die so günstig durchgeführte Reform hat aber nicht für lange das russische Geldwesen geordnet. Der Krimkrieg erforderte von neuem eine erhöhte Emission von Papiergeld und bereits 1844 trat ein Agio auf Silber ein. Im Jahre 1858 sah sich die Regierung genötigt, die Einlösung einzustellen. Anfangs fiel der Kurs der Kreditbillette nicht sehr erheblich, während die Regierung einige (freilich von Mißerfolg gekrönte) Versuche zur Wiederherstellung des Wertes des Papiergeldes unternommen hatte. Jedenfalls hat sich die Menge des Papiergeldes nicht wesentlich vermehrt, und eine ernste Erschütterung des Geldverkehrs trat erst infolge des Russisch-Türkischen Krieges von 1877—1878 ein. Die Menge der papiernen Umlaufmittel, die 1877 790 Mill. betrug (gegen 735 Mill. im Jahre 1858), ist im Jahre 1878 mit einem Male bis auf 1035 Mill. gestiegen, der Kurs ist aber sehr heftig noch vor der Kriegserklärung gefallen, dann aber besonders während der Niederlage im Sommer (der sogenannte Plewnakurs) und bald nach dem Kriege. Das wurde durch die drohende Stellung, die England und Deutschland Rußland gegenüber eingenommen hatten, hervorgerufen.

Der Kurs des Kreditrubels wurde zu dieser Zeit nicht mehr auf Silber, sondern auf Gold bezogen. Noch im Jahre 1876 hat sich die russische Regierung durch die Entwertung des Silbers auf dem Weltmarkte zu zwei Maßnahmen veranlaßt gesehen: 1. Zur Sistierung der freien Silberprägung und 2. zur Erhebung (seit dem 1. Januar 1877) der Zollgebühren in Gold, wodurch der Silberrubel, obwohl er der Mnzverfassung nach als Geldeinheit galt, tatsächlich durch den Goldrubel verdrängt worden ist. Diese Maßnahmen haben aber zugleich auch den Weg zur Wiederherstellung der Metallwährung auf Goldbasis geebnet. Der Kurs schwankte im Durchschnitt in folgender Weise

Jahre	Kreditbillets in Millionen Rubel	Der Kreditrubel in Goldkopeken nach dem Kurse der St. Petersburger Börse	Jahre	Kreditbillets in Millionen Rubel	Der Kreditrubel in Goldkopeken nach dem Kurse der St. Petersburger Börse
1877	790,02	67,4	1887	1 046,43	55,7
1878	1 039,91	64,6	1888	1 046,29	59,5
1879	1 188,11	63,2	1889	1 046,29	65,9
1880	1 162,51	64,8	1890	1 046,29	72,6
1881	1 133,51	65,8	1891	1 046,29	66,8
1882	1 133,51	63,2	1892	1 121,29	62,0
1883	1 133,51	61,9	1893	1 196,29	65,3
1884	1 103,51	63,4	1894	1 196,28	67,0
1885	1 073,51	63,3	1895	1 121,28	67,5
1886	1 046,43	58,9	1896	1 121,28	66,7

Wie sich aus dieser Tabelle ergibt, ist der Kurs nach dem Kriege von 1877 bis 1878 am stärksten um die Mitte der achtziger Jahre (infolge Befürchtung eines Krieges mit Deutschland) gesunken.

Bald nach dem Türkenkriege hat die Regierung wieder versucht, die Menge des Papiergeldes einzuschränken, 1885 ist aber die Verwirklichung dieser Absicht fallen gelassen und der gesunkene Kurs der Kreditbillets als gegebene Tatsache anerkannt worden. Und durchaus mit Recht, weil der Verkehr sich dem gesunkenen Kurse angepaßt hatte und dessen Erhöhung neue Störungen zur Folge gehabt hätte. Seit der Ernennung Wyschnegradski zum Finanzminister im Jahre 1887 tritt in der Währungspolitik der Regierung ein neues Moment auf: der Schutz der Interessen des Großgrundbesitzes. Der niedrige Kurs des Papiergeldes war für den russischen Getreideexport von Vorteil, während sein Steigen für diesen einen Verlust bedeutet hätte. Daher hielt Wyschnegradski es für seine Aufgabe, das Sinken des Papiergeldes zu begünstigen, und zwar bis zu einem Niveau, das bei den Getreidepreisen auf dem ausländischen Markte den landwirtschaftlichen Großbetrieb rentabel gestalten würde. Als Norm nahm er dabei den Kurs von $62\frac{1}{2}$ Kop. in Gold für den Kreditruble oder 1 Rbl. 60 Kop. in Papier für 1 Rbl. in Gold an. Nach diesem Wertverhältnisse hatte Wyschnegradski auch vorgehabt, später die Geldreform durchzuführen. Bald darauf war er aber gezwungen, seinen Posten zu verlassen, und so fiel die Verwirklichung der Reform seinem Nachfolger zu, dem Finanzminister Witte. Dieser hatte von Wyschnegradski einen erheblichen Goldvorrat und eine günstige Handels- und Zahlungsbilanz überlassen erhalten und konnte sich daher der Festigung des Papierkurses mit Erfolg annehmen. Durch eine Reihe glücklich gewählter Maßnahmen ist es ihm gelungen, die Spekulation in Kreditruble, die besonders an der Berliner Börse grassierte, einzudämmen. Den entscheidenden Schlag hat das Finanzministerium der wütenden Spekulation, die gegen Ende des Jahres 1894 eine außerordentliche Steigerung erfuhr, dadurch versetzt, daß es eine erhebliche Menge von Kreditbillets ankaufte (in zwei Tagen im Betrage von 30 Mill. Rbl.). Als der Zeitpunkt zur Erfüllung der Lieferungsverbindlichkeiten eintrat und die Käufer die Lieferung der Kreditbillets verlangten, war eine Eindeckung nicht möglich. Die Verkäufer wandten sich nunmehr an den Finanzminister mit dem Gesuche, ihnen eine entsprechende Menge Papierruble zu überlassen, damit sie ihre Verbindlichkeiten erfüllen könnten. Die Regierung kam diesem Verlangen nach. Die Spekulanten mußten sich aber schriftlich verpflichten, keine Spekulationsgeschäfte in Papierrubeln mehr zu tätigen. Der Vorfall hat sich dann auch nicht mehr wiederholt. Um allmählich Gold in den Geldverkehr zu bringen, wurde im Jahre 1895 gestattet, Geschäfte in Goldvaluta abzuschließen. Gleichzeitig wurden gesetzliche Bestimmungen für die Annahme von Goldmünzen durch die Staatskassen erlassen und der An- und Verkauf des Goldes durch die Reichsbank, ihre Agenturen und Filialen geregelt. Der Kurs der Goldmünzen, zu dem sie von den Staatskassen angenommen werden durften, wurde auf 7 Rbl. 40 Kop. in Papier für den Halbimperial (5 Rbl. in Gold) festgesetzt. Infolge der

Unbequemlichkeit der Rechnung wurde dieser aber bald auf 7 Rbl. 50 Kop. (1 Kreditrubel 50 Kreditkopeken für einen Goldrubel oder $66\frac{2}{3}$ Goldkopeken für 1 Kreditrubel) erhöhet. Unter Zugrundelegung dieses Kurses ist auch die Reform durchgeführt worden. Zum 1. Januar 1897 ist der Einlosungsfonds bis auf 500 Mill. Rbl. gebracht worden. So war die Möglichkeit gegeben, zur Einwechslung des Papiergeldes überzugehen. Es blieb nur noch eines übrig: die Geldeinheit festzusetzen.

Rechtlich galt seit 1810 der Silberrubel als Geldeinheit. Wie wir aber bereits oben gesehen haben, hat er seit 1876 de facto seine Bedeutung eingebüßt. Um die Mitte der neunziger Jahre war die Entwertung des Silbers so fortgeschritten, daß der Silberrubel dem Goldkurse nach erheblich unter dem Kreditrubel stand.

Jahre	Wert des Kreditrubels in Goldkopeken	Wert des Silberrubels in Goldkopeken
1894	67,0	47,6
1895	67,5	49,0
1896	66,7	50,5

Der Kurs des Silberrubels stand also unter dem des Kreditrubels. Im Jahre 1894 war sein Wert gleich 71 Kreditkopeken, im Jahre 1895 72,6, im Jahre 1896 73,3 Kreditkopeken.

Angesichts einer solchen Sachlage wurde beschlossen, zur Metallwährung auf der Basis des Goldes überzugehen. Die Reform wurde nach dem Prinzip der Devaluation vollzogen, d. h. die Einlösung in Gold wurde nach dem Verhältnis von $1\frac{1}{2}$ Kreditrubel zu einem Metallrubel festgesetzt. Um aber keine überflüssigen Hindernisse für die Einlösung des alten Kreditrubels gegen die neuausgegebenen zu schaffen, wurde eine kleinere Geldeinheit gewählt, d. h. der Wert des neuen Rubels dem des Kreditrubels in alten Goldkopeken ($66\frac{2}{3}$ Kop.) gleich gesetzt. Daher wurde auf den Münzen, die den alten Imperialen und Halbimperialen entsprachen, die Bezeichnung 15 und 7 Rubel 50 Kop. statt der früheren 5 und 10 Rubel geprägt. Nachher ging man zur Prägung neuer 10 und 5 Rubelstucke über, die dem Wert des neuen verringerten Goldrubels ($\frac{1}{15}$ Teil des Imperials) entsprachen. Auf diese Weise hat sich der Übergang zur neuen Währung unmerklich vollzogen.

Durch Gesetz wurde die Emission der Kreditbillets durch die Reichsbank auf einem durch den dringenden Bedarf des Verkehrs bedingten Umfang gegen Deckung in Gold (bis 600 Mill. Rbl. zur Hälfte, darüber hinaus „Rubel für Rubel“) beschränkt. Das vollwertige Silbergeld (900 Teile Silber auf 100 Teile Kupfer) — die 50 und 25 Kopekenstucke — ist in Scheidemünze verwandelt worden mit der Annahmepflicht bis zu 25 Rbl. Die unterwertige Silbermünze (500 Teile Silber auf ebenso viele Teile Kupfer) unterlag gleich dem Kupfergeld dem Annahmezwang nur bis zu 3 Rbl. Diese Maßnahmen sind während der Jahre 1897—98 durchgeführt

worden. Im Jahre 1899 ist ein damit im Einklange befindliches Munzgesetz erlassen worden, wodurch die Geldreform rechtlich abgeschlossen wurde¹⁾.

Seit dem Beginn der Reform war die Regierung darum besorgt, das Papiergeld in einem größeren Umfange gedeckt zu halten, als es gesetzlich vorgeschrieben war. Freilich betrachtete der Verwaltungsrat der Reichsbank im Einverständnis mit dem Finanzminister und dem Reichskontrolleur als Sicherung der Kreditbillets nicht nur das Gold in den Kassen der Reichsbank, sondern auch das bei ausländischen Banken. Bei dem großen Goldvorrat der Reichsbank hatte diese — etwas willkürliche — Auslegung des Gesetzes keine ernste Gefahr mit sich gebracht. Den Umfang der gedeckten Kreditrubel zeigt folgende Tabelle:

Zum 1. Januar	Gold in den Reichsbankkassen	Gold bei ausländischen Banken	Zusammen	Summe der im Um- lauf befindlichen Kreditbillets
	in Millionen Rubel			
1899	991,1	16,1	1007,2	661,8
1900	833,4	6,1	839,5	491,1
1901	708,2	24,7	732,9	555,0
1902	682,2	26,6	708,8	542,4
1903	708,5	58,2	766,7	553,8
1904	734,0	167,0	901,0	578,4
1905	880,4	146,9	1027,3	853,7
1906	717,0	208,8	925,8	1207,5
1907	889,9	298,5	1188,4	1194,6
1908	944,4	213,1	1157,5	1155,1

Wie aus dieser Zusammenstellung zu ersehen ist, hatte der Goldvorrat nur im Jahre 1906 sich der vom Gesetz festgesetzten Norm genähert. In den folgenden Jahren hat die Golddeckung die gesetzliche Norm erheblich, zuweilen fast um 100%, überschritten. Eine so vorsichtige Währungspolitik war im eigenen Interesse der Regierung. Im Jahre 1898 hat sie die Verpflichtung übernommen, die Zinsen ihren ausländischen Gläubigern in Goldparitat zu zahlen. Die Goldwährung erleichterte die Aufnahme neuer Anleihen und begünstigte den Zufluß ausländischen Kapitals nach Rußland. Der Finanzminister war daher stets darauf bedacht, die Goldwährung zu stützen.

1) ber die Geschichte des Papiergeldes in Rußland s. besonders M. Kaschkareff, Die Währungsfrage in Rußland, 2 Bd. St. Petersburg 1898 (russisch) und A. Gurieff, Die Geschichte der Währung in Rußland in dem 19. Jahrh. St. Petersburg 1903 (russisch), vgl. auch Lexis, Art. Papiergeld in der 3. Aufl. des Handw. d. Staatsw.

Der Weltkrieg mit seinen durchgreifenden Veränderungen im Wirtschaftsleben hat auch ernste Erschütterungen des Geldverkehrs mit sich gebracht. Die Papierwährung hat in den Nachkriegsjahren in vielen Ländern zu einer Inflation in einem früher nie gesehenen Ausmaße geführt. In den einzelnen Ländern entwickelte sich aber die Inflation während des Krieges wie auch nach diesem in verschiedenem Tempo.

Die Darstellung der Entwicklung des Papiergeldumlaufes in den verschiedenen Ländern liegt außerhalb unseres Aufgabenkreises. Wir wollen uns darauf beschränken, die wichtigsten Etappen in der Entwicklung des Papiergeldes in der Nachkriegszeit in Rußland und in Deutschland zu schildern. In beiden Ländern ist das Papiergeld nach einer in der Weltgeschichte beispiellosen Entwertung durch eine stabilisierte Währung ersetzt worden.

In Rußland betrug in der Vorkriegszeit die Geldmenge einschließlich der Metallmunzen 2400 Millionen Goldrubel, auf das Gebiet der Sowjet-Republik vom Jahre 1921 umgerechnet, entsprach das etwa 2 Milliarden Goldrubel. Wenn man den Papierrubel nach dem allgemeinen russischen Lebenshaltungsindex des Statistischen Arbeitsamtes in Goldrubel umrechnet, so findet man, daß die Kaufkraft des Papierrubels erst seit der Revolution stärkere Schwankungen zeigte und dann stark sank. Noch am 1. Januar 1916 war der Wert der zirkulierenden Geldmenge, berechnet unter Zugrundelegung des Lebenshaltungsindex, hinter dem bedeutend angewachsenen Nominalbetrag von 4011,9 Millionen Rubel, der die Kaufkraft der Geldmenge in der Vorkriegszeit sehr erheblich überstieg, nur wenig zurückgeblieben. Die Februar-Revolution übernahm von der Zarenregierung 3441,7 Millionen (Gold-)Rubel (bei

Papiergeldmenge	nominell	Geldwert berechnet nach dem Lebenshaltungsindex
	in Millionen Rubel	
Am		
1. Juli 1914	1630,4	—
1. Januar 1915	2946,6	—
1. Juli 1915	3755,6	—
1. Januar 1916	5737,0	4011,9
1. Juli 1916	6720,0	3446,2
1. Januar 1917	9225,0	3137,8
1. August 1917	11786,3	3746,7
1. Okt. 1917	14824,0	2573,6
1. Nov. 1917	22646,0	2200,6
1. Januar 1918	27312,8	1315,6
1. Juli 1918	43260,1	488,5
1. Januar 1919	60764,8	370,5
1. Juli 1919	100318,8	152,9
1. Januar 1920	225014,8	93,0
1. Juli 1920	511815,4	62,9
1. Januar 1921	1168596,9	69,5
1. Juli 1921	1346139,1	29,1

11786,3 Millionen Rubel nom.) die Oktober-Revolution ihrerseits 2206 Millionen Goldrubel (bei 22446,0 Millionen Rubel nom.). In der weiteren Entwicklung ging der Wert des Papiergeldes in immer rascherem Tempo zurück und sank zu Beginn der „neuen Wirtschafts-Politik“ Mitte 1921 fast auf Null.

Mit der Aufgabe des „Kriegskommunismus“ und dem Übergang zur „neuen Wirtschaftspolitik“, der das Prinzip des freien Marktes für die Erzeugnisse der Landwirtschaft zugrunde lag, beginnt die Kurve des Geldwertes zu steigen, wie man das aus folgender Tabelle ersehen kann.

Papiergeldmenge	nominell	Geldwert berechnet nach dem Lebenshaltungsindex
	in Millionen Rubel	
Am		
1. Januar 1922	17 539 434,8	60,9
1. Juli 1922	320 497 039,9	55,3
1. Dezember 1922	1 620 788 896,9	89,9
1. Januar 1923	1 994 446 453,8	93,9
1. Juli 1923	9 032 414 273,8	76,8
1. Januar 1924	178 509 800 000,0	32,7

Ende 1922 erhielt die Staatsbank das Recht, neue Banknoten, Tscherwonzen, auszugeben, zu denen im Oktober 1923 ein eigenartiges wertbestandiges Geld, die „Transportzertifikate“ hinzukamen. Von da ab zerfällt der Geldumlauf in zwei verschiedene Gruppen: in Sowjet-Rubel (altes Papiergeld, dessen Wert unentwegt und rasch sinkt, und in die relativ wertbestandigen Tscherwonzen und „Transportzertifikate“.

Mit der Festsetzung der Parallelwährung (Sowjet-Rubel und Tscherwonzen) sinkt der Wert des Sowjet-Rubels infolge der Emission von verhältnismäßig wertbestandigem Geld noch rascher. Der katastrophale Wertschwund des Sowjet-Rubels und die dadurch verursachte Zerrüttung des Wirtschaftslebens, besonders der bäuerlichen Wirtschaft, zwang die Regierung, eine durchgreifende Währungsreform in Angriff zu nehmen. Am 15. Februar 1924 wurde die Emission von Sowjet-Rubeln eingestellt und am 10. März ihr Kurswert auf 50 Milliarden Rubel für einen Tscherwonez festgesetzt. Am 11. März 1924 sank der Wert der zum Umtausch in neues Geld zurückgebliebenen Sowjet-Noten bis auf 16,1 Millionen Tscherwonzen.

Eine ähnliche Bewegung zeigte die Entwicklung des Geldwertes in Deutschland, mit dem Unterschied, daß die Wertverminderung anfangs in langsamen Tempo und erst von der zweiten Hälfte des Jahres 1922 an außerordentlich schnell erfolgte, von da ab schneller als es bei dem Sowjet-Rubel der Fall war.

Entwicklung des Papiergeldumlaufs in Deutschland (ohne Notgeld).

Jahresdurchschnitt (berechnet aus 12 Monatsendzahlen)	nominal	Kaufkraft nach dem Großhandelsindex
	in Millionen Mark	
1913	6 070,0	6 070,0
1914	7 045,3	6 570,6
1915	8 916,0	6 348,2
1916	10 400,6	6 883,8
1917	14 851,0	8 534,5
1918	22 751,6	10 428,0
1919	41 020,0	10 989,1
1920	67 889,0	4 601,5
1921	90 791,7	5 163,7
1922	392 173,3	1 957,0

Wie aus der folgenden Tabelle zu ersehen ist, verlief die erste Hälfte des Jahres 1922 verhältnismäßig ruhig, und erst vom Juli an, als sich die völlige Ergebnislosigkeit der von Lloyd George begonnenen Verhandlungen (Genueser und Haager Konferenz) ergab und über Deutschland die Wolken der unerträglichen Bedingungen des Londoner Ultimatums kamen, trat eine plötzliche Änderung ein:

Papiergeldmenge (ohne Notgeld)

Monatsende	nominal	Nach dem Großhandelsindex
	in Millionen Mark	
Januar 1922	124 425,9	3 395,0
Juni 1922	180 766,5	2 571,4
Juli 1922	203 246,3	2 020,5
Dezember 1922	1 295 228,1	878,2
Januar 1923	1 999 600	718,0
Juli 1923	4 389 270	586,9
Oktober 1923	25 049 557 176 000	353,1 ¹⁾

In den ersten Tagen des November 1923 erreichte der Geldumlauf 400 338 326 400 000 Mark, der Dollar stieg im November kurz vor der Stabilisierung auf 4,2 Billionen Mark. In der letzten Zeit vor der Stabilisierung sank die Papiermark rapid. Die Wertverminderung vollzog sich nicht mehr in Tagen, sondern in Stunden. Nach der Stabilisierung ist der Geldumlauf, der während des stürmischen Markruckganges eine fantastische Höhe erreichte, verhältnismäßig bald in normale Grenzen gebracht worden. Im Gegensatz dazu

1) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1923. S. 264—265. über die Wahrungszerruttung und Stabilisierung in Deutschland vgl. besonders: Dalberg, Die neue Deutsche Währung nach dem Dawes-Plan. Berlin 1924. A. Hahn, Geld und Kredit. Tübingen 1924. Derselbe, Unsere Währungsfrage im Lichte der Geldtheorie. Frankfurt 1924. Eucken, Kritische Betrachtungen zum deutschen Geldproblem. Jena 1923. Hjalmar Schacht, Die Stabilisierung der Mark. Berlin-Leipzig 1927.

nahm die Wiederauffüllung des Geldverkehrs mit Umlaufmitteln in Rußland sehr viel Zeit in Anspruch, weil man hier bereits zum Naturaltausch übergangen war, während man in Deutschland auch in der Inflationszeit über Devisen und Notgeld verfügte, an deren Stelle nach der Stabilisierung das neue Geld getreten ist.

Geldumlauf.

Papierzahlungsmittel (umgerechnet über den Dollarkurs des Ausweistages)		Münzen (nach Abzug der Bestände der Reichsbank)	Wertbestandige Zahlungsmittel	Gesamtsumme	1913 (6070) = 100	
31. Oktober	1923	176,2	—	124,1	300,3	4,95
31. Dezember	1923	496,4	—	1665,7	2273,6	37,46
30. Juni	1924	1 211,0	194,7	1836,6	3 128,6	51,34
31. Dezember	1924	1941,4	383,0	1835,1	4 273,9	70,41

Zu den Lehren des Weltkrieges und der Nachkriegszeit gehört auch die außerordentliche Lebensfähigkeit des Papiergeldes, das auch dann noch im Umlauf blieb, als es auf einen winzigen Bruchteil seines Wertes zusammenschmolzen war. Die Annahme, daß nach einem gewissen Wertruckgang eine völlige Entwertung des Papiergeldes eintreten muß, hat sich nicht bestätigt. Der Hinweis auf die französischen Assignaten, deren Annahme verweigert wurde, als sie auf 1/300 ihres Wertes gesunken waren, erwies sich als unbegründet, denn die Mark ist auf ein Billionstel ihres Wertes gesunken und trotzdem lebte sie weiter. Die gleiche Lebensfähigkeit zeigte auch der Rubel. Selbst als kurz vor der Währungsreform der hoffnungslos stürzende Sowjet-Rubel von seinem glücklicheren Nebenbuhler, dem Tscherwonez, nachgestoen wurde, und als eine Reihe ernster Unzuträglichkeiten im Wirtschaftsleben entstanden, erwies sich der Sowjet-Rubel noch immer zirkulationsfähig, solange er nicht vom Staate selbst den letzten Todesstoß erhielt. In einigen Gegenden Rußlands haben die Bauern die Annahme des Rubels zurückgewiesen, als er noch gar nicht so erheblich im Werte gesunken war. Das war jedoch nur dann der Fall, wenn man ihn nicht realisieren konnte. Dort aber, wo der Marktverkehr erhalten geblieben ist, haben die Bauern den Geldtausch dem Naturaltausch stets vorgezogen. Wenn auch einige Funktionen des Geldes zum Erliegen kamen (als Sparmittel und Zahlungsmittel), weil auch die Bauern aus der Erfahrung gelernt hatten, daß der rapid sinkende Papierrubel eine rasch schlecht werdende Ware ist, die in Fäulnis übergeht und dabei auch den Vorrat in Mitleidenschaft zieht, so erwies sich doch seine Funktion als Tauschmittel sehr fest begründet. Die Erfahrung hat gezeigt, daß selbst in Rußland, wo günstige Bedingungen für die Einbürgerung von Geldsurrogaten und eines ausgedehnten Naturaltausches vorlagen, es schwer war, das Papiergeld gänzlich zu verdrängen. Eine Zeitlang glaubte man in Rußland, daß Salz die Tauschmittelfunktion übernehmen würde, schließlich hat der Papierrubel aber doch den Sieg davongetragen.

Die Unmöglichkeit nach einer Inflation, den früheren Geldwert wiederher-

zustellen, braucht noch nicht als bedrohliche Erscheinung betrachtet zu werden, wenn es gelingt, die Währung zu stabilisieren. Die intervalutarischen Beziehungen werden jedenfalls durch die innerwirtschaftlichen Verhältnisse bestimmt, und wenn diese stabilisiert werden, ist damit auch das Fundament für die Wiederherstellung einer normalen Währung geschaffen.

Aus diesem Grunde muß man auch die Richtigkeit des von Cassel in seinem Memorandum für die „Brüsseler Konferenz“ vertretenen Standpunktes anerkennen, wonach auch zwischen Ländern mit notleidendem Papiergeld feste valutarische Beziehungen sich bilden können, wenn der inländische Geldwert stabilisiert wird. Cassel gibt aber eine falsche Formulierung eines an sich richtigen Gedankens. Er nimmt an, daß die Geldentwertung der Inflation proportional sei. So einfach liegen aber die Dinge denn doch nicht. Nach Cassel wird der Wechselkurs zwischen zwei Ländern mit Papierwährung vom Verhältnis zwischen dem Geldwert in dem einen und dem anderen Lande bestimmt. „Da dieser Geldwert durch die Kaufkraft des Geldes innerhalb des betreffenden Landes gemessen wird, kann man auch sagen, daß der wesentliche Bestimmungsgrund des Wechselkurses im Verhältnis zwischen der inneren Kaufkraft des Geldes in dem einen und dem anderen Lande liegt.“ Ist das allgemeine Preisniveau im Lande A auf das Dreifache, im Lande B nur auf das Doppelte gestiegen, so muß nach der Annahme von Cassel der Kurs der A — Valuta auch in B auf zwei Drittel der früheren Parität sinken¹⁾. Bei Veränderung der Kaufkraft wird also der neue Gleichgewichtszustand der Wechselkurse von dem Produkt aus der alten Parität und der Quote der Inflationsgrade zwischen den beiden Valuten bestimmt. Diese neue Parität bezeichnet Cassel als die Kaufkraftparitat²⁾. Cassels Behauptung wäre aber nur dann richtig, wenn die Kaufkraft stets genau der Inflation entsprechen würde, was indessen mit den Tatsachen nicht im Einklang steht.

Wir haben im vorangegangenen die verschiedenen Arten des Geldes und ihre Bedeutung für die Volkswirtschaft kennengelernt und können nunmehr an die schwierige und verwickelte Frage des Geldwertes herantreten.

Hier fällt uns zunächst auf, daß die beiden herrschenden Werttheorien, die Grenznutzentheorie ebenso wie die Arbeitswerttheorie, uns völlig im Stiche lassen.

Die Anhänger der Grenznutzentheorie halten es selbst nicht für möglich, den Grenznutzen zur Erklärung des Geldwertes heranzuziehen. Das Geld — sagt Wieser — stehe dem Bedürfnis sehr fern, nicht nur ferner als die Genußgüter, sondern auch als die Produktionsgüter. Der Tauschakt, zu dessen Vermittlung das Geld diene, trenne die technisch kausale Verbindung mit dem Bedürfnis, weil das Geld technisch keinem einzigen Bedürfnis zu dienen vermöge, sein Dienst bestehe vielmehr darin, „im Austausch je nach unserer

1) Cassel, Theoretische Sozialökonomik, S. 473—476.

2) Derselbe, Grundgedanken der theoretischen Ökonomie. Leipzig 1926. S. 86.

persönlichen Wahl für alle fruchtbar gemacht zu werden“. Daher sei die allgemeine Werttheorie, d. h. die Grenznutzentheorie unmittelbar auf das Geld nicht anwendbar.¹⁾

Anders fassen das Problem die Arbeitswerttheoretiker auf. Für Marx gibt es gar keinen Zweifel darüber, daß der Wert des Geldes, ebenso wie der aller Waren überhaupt, durch die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit bestimmt werde.

Die Gewinnung des Goldes erfordere eine bestimmte Arbeitsmenge, die in ihm verkörpert sei, ihm auch nach seiner Verwandlung in Münze anhafte und sein Tauschverhältnis zu anderen Waren bestimme. Ein besonderes Problem des Geldwertes kann es bei einer solchen Problemstellung nicht mehr geben. Ganz abgesehen aber von der allgemeinen Einseitigkeit der Marxschen Werttheorie, erweist sie sich in Anwendung auf das Geld noch unzureichender, weil sie seine spezifische Eigenart ganz unbeachtet läßt. Marx berücksichtigt weder die Seltenheit des Goldes, die ein monopolistisches Element in seine Wertbestimmung hineinbringt, noch seine Aufbewahrungsfähigkeit, wodurch die jährliche Produktion zu dem bereits vorhandenen Goldvorrat nur eine unbedeutende Menge hinzufügt und daher keinen entscheidenden Einfluß auf seinen Wert

1) Fr. v. Wieser, *Der Geldwert und seine geschichtlichen Veränderungen*, Zeitschrift f. Volkswirtschaft, Sozialpol. u. Verw. Bd. XIII, 1904. S. 46. Der Annahme, daß der subjektive Wert des Geldes als abgeleitet von dem subjektiven Wert der hiermit kaufbaren Güter anzusehen ist, stimmt gegenwärtig die Mehrheit der Nationalökonomien zu. Vgl. K. Helfferich, *Das Geld*, 2. Aufl. S. 543—546 Knut Wicksell, *Geldzins und Güterpreise*. Jena 1898. S. 16 u. ff. Derselbe, *Vorlesungen über Nationalökonomie*, Bd. 2. Jena 1922. S. 21 u. ff. L. v. Bortkiewicz, *Der subjektive Geldwert*. S. 153. J. Schumpeter, *Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige*, Archiv für Sozialw. Bd. XLIV. S. 646—647. Eine Ausnahme bildet L. v. Mises, der sich in seiner im übrigen interessanten und inhaltsreichen Monographie über das Geld die aussichtslose Aufgabe gestellt hat, zu beweisen, daß die Grenznutzentheorie unmittelbar zur Erklärung des Geldwertes herangezogen werden kann. Aber auch er gibt zu, daß „die subjektive Wertschätzung des Geldes bereits einen bestimmten Verkehrswert zur Voraussetzung hat. Aber dieser voraussetzende Wert ist nicht derselbe, den wir zu erklären haben; er ist der Verkehrswert von gestern, während es gilt, den von heute zu erklären. Der objektive Tauschwert des Geldes, der heute auf dem Markt besteht, bildet sich aus dem von gestern unter dem Einflusse von subjektiven Wertschätzungen der Marktsubjekte, sowie dieser wieder durch das Spiel der subjektiven Wertschätzungen aus dem objektiven Tauschwert von vorgestern entstanden ist. Wenn wir in dieser Weise immer weiter zurückgehen, gelangen wir notwendigerweise schließlich an einen Punkt, wo wir im objektiven Tauschwert des Geldes keine Komponente mehr finden, die aus solchen Wertschätzungen hervorgegangen wäre, die aus der Funktion des Geldes als allgemeines Tauschmittel entspringen, wo der Geldwert nichts anderes ist als der Wert eines anderweitig nützlichen Objekts“. Wie man die gegenwärtig bestehenden Marktverhältnisse auf diesen entfernten Punkt zurückführen kann, bleibt völlig ungeklärt. L. v. Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufmittel*, 2. Aufl. München 1924. S. 100.

haben kann. Noch weniger erklärt die Marxsche Lehre den Wert des Geldes in Ländern mit beschränkter Prägefreiheit und in den Papierwährungsländern.

Der eigenartige Charakter der Wertbestimmung des Geldes hat zur Aufstellung einer besonderen Theorie, der sog. „Quantitätstheorie“ geführt, wonach das allgemeine Preisniveau durch die jeweils gegebene Geldmenge bedingt werde.¹⁾

Die Quantitätstheorie, deren Wurzeln auf die Kontroverse über den Wert des englischen Papiergeldes zu Beginn des XIX. Jahrhunderts zurückgehen, zeichnet sich keineswegs durch Eindeutigkeit aus und ist weit von einer Vollendung entfernt.²⁾ Ricardo hat sie in seinen ersten Veröffent-

1) Eine historische Übersicht über die Geldwerttheorien (die aber für die frühesten Theorien unvollständig ist) gibt Fr. Hoffmann, *Kritische Dogmengeschichte der Geldwerttheorien*. Leipzig 1907.

2) Auch die neueste, von Irving Fisher vorgeschlagene Formulierung der Quantitätstheorie befriedigt nicht, weil sie den Fragenkomplex zu sehr vereinfacht. Fisher läßt nämlich die Wechselwirkung zwischen den einzelnen Elementen, aus denen sich die Formel zusammensetzt, ganz außer Betracht. Seine Formel kommt daher nur für den Geldverkehr in der Statik in Frage, wenn die in die Formel eingehenden Größen bestimmt sind. Die Veränderungen im Geldverkehr werden dagegen von der Formel gar nicht erfaßt. Der Einfluß der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes wird z. B. von Fisher überhaupt nicht berücksichtigt. Die Umlaufgeschwindigkeit verändert sich aber mit der Veränderung der Geldmenge (bei Steigerung der Geldmenge nimmt sie zuerst in der Regel ab, um dann bei starkem Rückgang des Geldwertes eine wesentliche Beschleunigung zu erfahren). Fisher sucht dagegen in einem besonderen Abschnitt seines Werkes: *Die Kaufkraft des Geldes* (Kapitel 8) den Nachweis zu erbringen, daß eine Wechselwirkung zwischen Geldmenge und Umlaufgeschwindigkeit des Geldes nicht besteht. Die Veränderungen im Warenangebot erfolgen aber in der Regel ebenfalls nicht proportional den Warenpreisen. Setzt man aber in die Formel von Fisher die veränderlichen Größen ohne Berücksichtigung der bestehenden Wechselwirkung ein, so erhält man ein ganz sinnloses Ergebnis. Die von Fisher vorgenommene Simplifizierung der Quantitätstheorie ist dem Wesen nach aber gar nicht erforderlich. Im Gegenteil bewahrt die Quantitätstheorie in den oben genannten Fällen zur Charakteristik der Einflüsse der Geldmengeveränderung ihre volle Gültigkeit, allerdings neben anderen Faktoren, die zuweilen in gleicher, zuweilen in entgegengesetzter Richtung wirken. Cassel, der sich in seinem Lehrbuch viel vorsichtiger ausdrückt, hält es in der Praxis für möglich, von einer nicht weniger einseitigen Interpretation der Quantitätstheorie wie Fisher auszugehen, indem er die Geldentwertung proportional der Inflation setzt (G. Cassel, *Theoretische Sozialökonomik*, S. 349 u. ff.). In der Leugnung der selbständigen Bedeutung der Quantitätstheorie geht andererseits Schumpeter zu weit, während die von ihm gleich Bendixen vertretene Anweisungstheorie doch nur eine Variante der Quantitätstheorie darstellt. Vgl. dessen Aufsatz, *Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige* im „Archiv für Sozialwissenschaft“, Bd. 44, besonders S. 647—651 und Fr. Bendixen, *Das Wesen des Geldes*. Leipzig 1908. S. 22—23 und desselben Autors: *Geld- und Kapital*. Jena 1920. S. 30—32. Eine gedrängte Übersicht über den neueren Stand der Forschung bringt Melchior Palyi in seinem Aufsatz: *Ungelöste Fragen der Geldtheorie*, Festgabe für Lujo Brentano, II. Band, München 1925. S. 455—517.

lichungen (Briefe in „Morning Chronicle“ und im Pamphlet „High price of bullion“) dahin formuliert, daß die Ausgabe von Banknoten gewissermaßen der Entdeckung einer neuen Goldmine gleichgesetzt werden müsse, die auf einmal die vorhandenen Umlaufsmittel um einen großen Betrag vermehrt. Da die Nachfrage nach diesen in entsprechender Weise nicht gestiegen sei, so sei ein Teil der Umlaufsmittel überflüssig geworden. Bestände dieser Überschuß in Gold, so würde er nach dem Auslande ausgeführt werden. Die Banknoten seien aber nur im Inlande zirkulationsfähig, ihr Wert werde daher im Vergleich zum Gold sinken müssen; nur wenn ihre Menge entsprechend herabgesetzt werden würde, könnten sie ihren Nominalwert bewahren.¹⁾ Bei der weiteren Entwicklung der Kontroverse suchten die Anhänger von Ricardo diese Theorie in äußerst einseitiger Form zu vertreten, indem sie ihre Aufmerksamkeit ausschließlich auf die Banknoten richteten (sog. currency-principle), während ihre Gegner das „Bankprinzip“ (banking principle) besonders hervorhoben, indem sie auf die große Bedeutung der verschiedenen Arten von Kreditumlaufsmitteln — auf die Bedeutung der Wechsel, der Buchübertragungen usw. hinwiesen. Bei dieser Kontroverse, die sehr wichtige Fragen der Bankpolitik klargelegt hatte, ist die rein theoretische Seite der Sache völlig in den Hintergrund getreten und eher verdunkelt als geklärt worden.

Ricardo nimmt an, daß der Wert der Edelmetalle durch die Produktionskosten bestimmt wird. Er geht in dieser Behauptung sogar zu weit, indem er die Bestimmung ihres Wertes der allgemeinen Regel unterwirft.

„Wie alle übrigen Güter — sagt Ricardo im dritten Kapitel seiner ‚Grundsätze‘ — werden auch die Metalle durch Arbeit gewonnen. In Wirklichkeit produziert sie zwar die Natur, aber dennoch ist es menschliche Arbeit, welche sie aus den Tiefen der Erde fördert und sie für unsere Zwecke geeignet macht.“ Der Wert der Edelmetalle hänge nur „von der gesamten Arbeitsmenge ab, die erforderlich ist, um das Metall zu gewinnen und auf den Markt zu bringen.“²⁾ Der Preis der Edelmetalle bestimme aber bei freier Prägung auch den Wert des aus diesen hergestellten Geldes. Indem aber Ricardo vor allem darauf ausging, die Abweichungen des Geldwertes von einem stabilen Niveau zu ergründen, neigte er dazu, den Geltungsbereich der Quantitätstheorie auch auf das Metallgeld zu erweitern. Schon in seiner berühmten Abhandlung „The high price of bullion“ stellte er die allgemeine Behauptung auf, daß „die Entwertung der Umlaufsmittel eine notwendige Folge ihrer übermäßigen Emission ist.“³⁾ Dieselbe Ansicht vertrat er auch in seiner später erschienenen Untersuchung „Proposals for an economical and secure currency“, in der die modernsten Währungssysteme vorausgeahnt werden.

1) The Works of D. Ricardo, ed. Mc. Culloch. London 1881. S. 263—287.

2) a. a. O., S. 45, zit. nach der deutschen Ausgabe von Dr. O. Thiele, Sammlung sozialw. Meister, hrsg. von Prof. H. Wäntig, Bd. V. Jena 1905. S. 73—74.

3) Works, S. 270.

Beim Papiergelde liege die Sache ganz klar. Die Bedingungen, die dessen Wert bestimmen, lägen in den Händen des Staates, der imstande sei, obgleich dieses keinen inneren (richtiger gesagt: stofflichen) Wert habe, es auf die Höhe seines Nominalwertes zu heben, wenn er nur die Menge in entsprechender Weise regele. Ricardo betrachtet somit das Papiergeld als Monopolgut, dessen Wert ausschließlich durch seine Seltenheit bestimmt werde. Als Übergangsstufe zwischen dem Metallgeld bei freier Prägung und dem Papiergeld weist er auf dasjenige Metallgeld hin, dessen Nennwert infolge Beschränktheit seiner Menge über dem seines Metallgehaltes steht. „In der Geschichte des englischen Münzwesens finden wir dementsprechend, daß die Umlaufmittel niemals im selben Verhältnis entwertet wurden, in dem sie sich verschlechtert hatten. Der Grund dafür lag darin, daß ihre Menge nie im Verhältnis zu ihrem herabgeminderten wirklichen Werte vermehrt wurde.“¹⁾

Versuchen wir bei der Klärung dieser Frage in derselben Weise vorzugehen, wie wir es bereits bei der Erforschung anderer Erscheinungen des Wirtschaftslebens getan haben. Eine klare Problemstellung erfordert hier vor allem eine scharfe Abgrenzung der verschiedenen Arten des Geldes, und zwar hinsichtlich der Bedingungen ihrer Wertbestimmung. Die Geschichte des Geldwesens zeigt uns, daß die einzelnen Arten des Geldes hierin sehr wesentlich voneinander abweichen und daß man daher mehrere Geldtypen unterscheiden muß.

Den ersten Typus bildet das (historisch am frühesten auftretende) Warengeld. Im Mittelalter dienten als Geld auf der Insel Rügen Leinwandstücke, in Skandinavien und den übrigen nordischen Ländern Wollstoffe. In Nordwestamerika hat die Hudsonbay-Company als Geld Woldecken eingeführt, welche bis heute diese Bedeutung unter den Eingeborenen bewahrt haben.²⁾ Sofern solche Waren frei reproduzierbar sind, d. h. die Produktion und der Absatz derselben bei freier Konkurrenz stattfinden, wird ihr Wert nicht anders bestimmt, als der Wert der übrigen frei vermehrbaren Güter, d. h. durch die Produktionskosten. Vom Gelde dieser Art gilt auch der Satz Ricardos, den er irrtümlicherweise auf das Edelmetall anwendet. Wenn de facto der Wert des Warengeldes durch das Hineinspielen anderer Momente sich auch komplizierter gestaltet, so sind wir doch durchaus berechtigt, den Begriff des reinen Warengeldes zu bilden. Vereinfachen wir dabei die Bedingungen seiner Produktion bis zur Verwendung der einen Arbeit, so erhalten wir eine Geldart, deren Wert ausschließlich durch Arbeit bestimmt wird, d. h. sich entsprechend den Voraussetzungen der allgemeinen Arbeitswerttheorie gestaltet.

Eine Geldart, die auch nur annähernd diese Gestalt aufweist, kennen die Kulturstaaten nicht. Das Warengeld litt, wie wir es bereits wissen, an einer Reihe von Mängeln: es war unbequem für den Verkehr und wurde daher all-

1) a. a. O., S. 213—214 (Kap. XXVII), Deutsche Ausgabe S. 361.

2) Schurz a. a. O. S. 129—132.

mählich durch das Gold- und Silbergeld verdrängt. Dieser neue Typus des Geldes wies ebenfalls z. T. den Charakter einer Ware auf. Das Gold- und Silbergeld hatte nicht nur eine „Geldseele“, sondern auch einen stofflich wertvollen „Körper“. Diese Geldart wird nicht deshalb der an erster Stelle genannten gegenübergestellt, weil sie etwa nicht zu den Waren gehörte, sondern deshalb, weil sie nicht beliebig vermehrbar ist. Gold und Silber stellen Waren ganz besonderer Art dar. Sie gehören ihrer Natur nach zu den Seltenheitsgütern. Ihre jährliche Produktion kann nicht willkürlich geregelt werden, sondern wird durch die vorhandenen und dem Menschen jeweils zugänglichen Minen bestimmt. Dann weisen aber die Edelmetalle auch noch eine nicht minder wichtige Eigenschaft auf: eine außerordentliche Widerstandsfähigkeit gegen äußere Einflüsse. Der jährliche Zuwachs zu dem bereits vorhandenen Vorrat kann daher nicht so bedeutend sein, um ihren Wert wesentlich zu beeinflussen. Der Wert des Goldgeldes ist konservativ: er ist stabiler als der Wert der übrigen Waren und ist sozusagen für jedes Jahr im voraus bestimmt. Wie der Wert eines jeden Monopolgutes richtet sich auch der Wert des Goldes nach bestehender Nachfrage, d. h. nach der Nachfrage nach ihm als einem Geldstoff und Material zu gewerblichen Zwecken und dem vorhandenen Vorrat. Dieses Verhältnis kann sich aber im Laufe einer kurzen Zeit nicht wesentlich ändern. Daher wird der Wert der Edelmetalle nicht durch die Produktionskosten des gegebenen Jahres bestimmt, sondern umgekehrt diese durch den Wert der Edelmetalle. Der Wert des Goldes und Silbers, der sich in Abhängigkeit von der Nachfrage und dem vorhandenen Vorrat gestaltet, zeigt, welcher Aufwand auf die Gewinnung dieser Metalle ohne Verlust gemacht werden kann, setzt die Grenze fest, über die hinaus die Produktion sich nicht mehr lohnt.

Indem Ricardo annimmt, daß der Wert der Edelmetalle unmittelbar durch die Produktionskosten bestimmt wird, erweitert er unberechtigterweise die Grenzen der Arbeitswerttheorie, die nur in bezug auf frei vermehrbare Güter gilt. Es wäre aber ebenso irrig, behaupten zu wollen, die Produktionskosten würden bei der Wertbestimmung der Edelmetalle überhaupt keine Rolle spielen. Ihr Einfluß ist zweifellos vorhanden, zeigt sich jedoch nur „säcular“, im Lauf einer längeren Periode, während welcher sich außerordentliche Massen von Edelmetall anhäufen und den vorhandenen Vorrat wesentlich ändern.¹⁾

Die historische Entwicklung des Geldwesens ist beim Metallgelde nicht stehen geblieben, sie hat vielmehr einen neuen Typus des Geldes in den

1) Vgl. Ad. Wagner, Theoretische Sozialökonomik, Bd. II, S. 221—222. Daß nicht die Produktionskosten den Wert der Edelmetalle bestimmen, sondern umgekehrt diese nach dem Werte der letzteren sich richten, hat bereits Malthus in seinen „Principles of Political Economy“, London, 1820 nachgewiesen. Über die Wertveränderungen der Edelmetalle nach der Entdeckung Amerikas s. G. Wiebe, Zur Geschichte der Preisrevolution im 16.—17. Jahrhundert. Leipzig 1895.

Vordergrund geschoben, der mit der Warenwelt in keinerlei Zusammenhänge mehr stand und nur die „Seele des Geldes“ bewahrt hat. Symbolisches Geld aus einem Material, das keinen stofflichen Wert hat, findet man bereits bei den Naturvölkern und sogar zu den ältesten Zeiten. Aber erst in verhältnismäßig später Zeit erhält es eine Form, die es für die komplizierten Verhältnisse des modernen Verkehrs geeignet erscheinen läßt — die Form des Papiergeldes. Bis dahin bildete das Papiergeld nur ein „Notstandsprodukt“, eine pathologische Erscheinung, deren Beseitigung leichter aufatmen ließ und zu den normalen Verhältnissen des Geldumlaufes zurückführte. In theoretischer Beziehung stellt das Papiergeld einen außerordentlich interessanten und wichtigen Typus des Geldes dar. Es ist daher ein großes Verdienst von Knapp, mit allem Nachdruck darauf hingewiesen zu haben, daß diese früher in den Schatten gestellte Frage der größten Beachtung wert sei. Das Papiergeld, d. h. Papierscheine von besonderer Form mit besonderem Aufdruck, denen der Staat einen Zwangskurs verleiht, hat keinen stofflich wertvollen „Körper“. Und dennoch gelten diese Scheine im Verkehr als Gegenstände, die einen durchaus realen Wert besitzen, gegen deren Austausch man ebenso reale wirtschaftliche Güter erhält wie im Austausch gegen Gold- und Silbergeld. Wie erklärt sich nun diese auf den ersten Blick unverständliche Erscheinung, daß einem völlig nutzlosen Papierstück ein Wert innewohnt?

Die Antwort auf diese Frage ist zum Teil bereits in der Lehre vom Geldwert der Edelmetalle enthalten, sofern diese einen Monopolcharakter tragen. Der Wert des Papiergeldes wird durch das Verhältnis seiner Menge zu dem vorhandenen Bedarf bestimmt. Indem der Staat dem Papiergelde einen Zwangskurs verleiht, schafft er ein eigenartiges wirtschaftliches Monopolgut. Da der Verkehr einer bestimmten Menge von Umlaufsmitteln bedarf und andere Zirkulationsmittel außer dem Papiergelde nicht vorhanden sind, so wird dieses im Inlande von allen angenommen und versieht somit die Funktion, zu der es bestimmt ist. Das Papiergeld kann aber diese Funktion nur unter der Bedingung ausüben, daß seine Menge den Bedarf des Verkehrs nicht überschreitet. Daher ist der Staat bei der Bestimmung des Papiergeldwertes nicht allmächtig, sondern an die Erfüllung der eben genannten Bedingung gebunden. Die Menge der erforderlichen Umlaufsmittel ist aber im voraus schwer zu bestimmen und daher ist der Wert des Papiergeldes auch bei der allervorsichtigsten Politik vor Schwankungen nicht zu bewahren. Unter bestimmten Bedingungen könnte das Papiergeld als das vollkommenste Geld erscheinen. Es ist in idealer Weise teilbar (d. h. den einzelnen Papierscheinen können beliebige Werte verliehen werden), läßt sich an die jeweiligen Bedürfnisse des Verkehrs leicht anpassen (die Ausgabe des Papiergeldes kann rasch und in beliebigem Umfange vorgenommen werden, während die Gewinnung des Goldes und Silbers Zeit erfordert und Zufälligkeiten unterworfen ist), endlich ist seine Herstellung außerordentlich billig. Die Ersetzung der Münze durch

Papiergeld würde der Gesellschaft viel Arbeit ersparen, die jetzt auf die Produktion des Geldstoffes verwandt wird. Die Erfüllung der Bedingungen für ein ideales Papiergeld ist aber nur theoretisch denkbar, ihre Verwirklichung würde auf unüberwindliche Schwierigkeiten stoßen. Die Menge des Papiergeldes an die Bedürfnisse des Verkehrs anzupassen, übersteigt die Macht des Staates. Daher erscheint es am zweckmäßigsten, das Papiergeld nur zur Ergänzung des Metall-(Gold-)Geldes, der Banknoten und anderer Kreditmittel des Verkehrs zu verwenden, dessen Entwicklung übrigens den Bedarf an klingender Münze sehr erheblich eingeschränkt hat.

Auch muß erwähnt werden, daß, solange die Welt in einzelne selbständige Staaten geteilt ist, das Papiergeld selbst bei der vollkommensten Ordnung nur im Inlande zirkulationsfähig wäre und man für den Auslandverkehr doch zum Gold greifen müßte.¹⁾

Das Papiergeld stellt somit einen charakteristischen Fall der monopolistischen Wertbildung dar, vielleicht den reinsten Fall, weil sein Wert, da er stofflich wertlos ist, von den Bedingungen seiner Produktion vollständig unabhängig ist. Den Monopolcharakter verleiht dem Papiergelde der Staat, und in diesem Sinne setzt er seinen Wert fest. Es wäre aber ein Irrtum mit Knapp anzunehmen, daß der Staat den Wert des Papiergeldes durch „Proklamation“ und durch die Tätigkeit seiner Gerichte festsetzt, die das Papiergeld in seinem proklamierten Werte zur Tilgung von Schulden anerkennen. Abgesehen von der Regelung der Menge besitzt der Staat nicht die

1) Wie bereits erwähnt, läßt sich der Notenumlauf auch ohne Goldeinlösung regeln, wenn die Notenbanken, wie das Beispiel Österreich-Ungarns vor dem Kriege zeigt, verpflichtet sind, durch eine entsprechende Devisenpolitik dafür zu sorgen, daß die Devisenkurse nicht vom Goldpunkt abweichen. Auch hier wird der Wert der Noten durch ihre Menge geregelt, die durch die Politik des Zentralnoteninstitutes dem Bedarf des Verkehrs angepaßt wird. Bei der Wiederherstellung der Goldwährung nach dem Kriege wurde die Frage der Regulierung des Wertes der Banknoten wieder akut, weil auch der Goldwert selbst, der nach dem Kriege stark schwankte, in diese Regelung mit einbezogen werden mußte. Vor Durchführung der Währungsreform in England (Ende April 1925) haben sich bedeutende englische Geldtheoretiker dafür ausgesprochen, daß die Goldpolitik der Bank von England mit den Veränderungen des allgemeinen Preisniveaus in Einklang gebracht werden mußte, damit der Goldpreis nach Möglichkeit stabil bleibt. Vgl. Hawtrey, *Monetary Reconstruction*. London 1922 und J. M. Keynes, *A Tract on monetary reform*. London 1923. Andererseits bietet die Goldeinlösung allein noch keine genügende Sicherheit dafür, daß der Wert des Papiergeldes mit dem der Goldmünze zusammenfällt. Damit diese Wertgleichheit erhalten bleibt, ist erforderlich, daß die Freiheit besteht, die Münze in Goldbarren umzuschmelzen, in Industrieerzeugnisse umzuwandeln und sie ins Ausland zu verkaufen. Während des Krieges war in England der Umtausch der Noten in Gold gestattet, die Ausfuhr des Goldes wurde jedoch verhindert und seine Einschmelzung verboten. Unter solchen Bedingungen konnte einlösliches Papiergeld wie uneinlösliches frei ausgegeben werden und daher sein Wert auch sinken. Vgl. Ed. Cannan, *Money, its connection with rising and falling prices*, 3^d ed. London 1921. S. 53—54.

Macht, um den Wert des Papiergeldes auf der proklamierten Höhe zu erhalten. Knapp vertritt hier im Grunde genommen die Auffassung der alten Verteidiger des Finanzabsolutismus, die in naiver Weise bereits einer der ältesten russischen Publizisten, der Zeitgenosse Peters des Großen Possoschkoff (gest. 1726) ausgesprochen hat. „Ausländer, sagte er einmal, schätzen ihr ausländisches Geld seinem Metallgehalte nach, nicht aber nach der Bestimmung des Fürsten; sie ziehen das Silber- und Goldgeld vor . . . Wir sind keine Ausländer, rechnen nicht den Wert des Kupfers aus, verehren aber den Namen unseres Zaren. Bei uns besitzt das Wort des Kaisers eine solche Autorität, daß, wenn er verfügen sollte, ein Solotnik Kupfer soll den Wert eines Rubels haben, so würde er jahrhundertlang unverändert als Rubel gelten.“ In Wirklichkeit hat aber einige Jahrzehnte, ehe Possoschkoff diese Zeilen schrieb, die Verschlechterung des Kupfergeldes durch die Moskowitische Regierung — aus einem Pud (= 16,38 kg) Kupfer im Werte von 5 Rbl. wurden Münzen im Werte von 312 Rbl. geprägt — zu einer außerordentlichen Entwertung desselben geführt, was das Schwinden des Silbers aus dem Verkehre und eine allgemeine Teuerung zur Folge hatte. Aus der Ukraine berichtete man dem Zaren: „Die Bevölkerung der ukrainischen Städte nimmt, nachdem sie von der Münzverschlechterung in Moskau erfahren hat, von der Heeresverwaltung das Geld bei Zahlungen nicht mehr an und liefert kein Vieh. Die zarischen Soldaten sterben Hungers, und in den Städten, wo sie einquartiert sind, hören Tumulte nicht auf. Die Truppen nehmen selbst bei Strafe der Hinrichtung den Jahresgehalt in Kupfer nicht an; alle kann man aber nicht hinrichten lassen.“ In Moskau selbst ist bald darauf ein ernster Aufstand ausgebrochen, der auch den Zaren Alexej Michailowitsch zur Einziehung des Kupfergeldes veranlaßte. Diese traurige Erfahrung scheint die Theoretiker nur wenig beeinflußt zu haben, denn der bekannte Historiker Karamsin (1766—1826) äußert sich in noch krasserer Weise als Possoschkoff. „Wenn der Zar uns gestempelte Splitter geben und ihnen den Wert eines Rubels verleihen würde,“ schreibt er, „so würden wir, vorausgesetzt, daß sich ein Mittel finden ließe, vor Fälschungen dieses Holzgeldes sich zu hüten, diese Splitter statt Geld annehmen.“ Und doch haben wir gesehen, daß Alexander I. bei aller Größe seiner Macht nicht in der Lage war, das Sinken des Papiergeldes zu verhindern.

In gleicher Weise können wir auch die Übertragung der Theorie des Papiergeldes auf das Metallgeld nicht für richtig halten, wie Knapp es tut, der auch im Metallgeld nur Zeichenmarken erblickt, denen der Staat einen gewissen Wert verliehen habe. So bemerkt z. B. Knapp über die Ersetzung der Goldguinea zu 21 sh. (im Jahre 1816) durch den Goldsovereign zu 20 sh. mit entsprechender Verminderung des Feingehaltes an Gold: „Die Metallisten, mit ihren stets auftauchenden Erinnerungen an die autometallistische Zeit, meinen, ein solches Goldstück wie der Sovereign habe selbstverständlich 20 sh. gelten

müssen, da es 20/21 des Gehaltes der Guinea hatte. Für den Chartalisten ist es nicht selbstverständlich; es beruhte auf einem besonderen Befehl; denn hätte man es anders proklamiert, so hätte der Sovereign anders gegolten.“¹⁾ Dies wäre aber nur dann anders, wenn keine Prägefreiheit bestünde, und auch das nur bei einer entsprechenden Regulierung der Menge der Münzen. Bei freier Prägung kann dagegen, wie wir bereits wissen, ein erheblicher Unterschied zwischen dem Werte des Goldes in Barren und dem in der Münze nicht bestehen, und keine Proklamation wäre imstande, dieses Verhältnis anders zu gestalten.

Die Theorie von Knapp wurde nach der ökonomischen Seite von Bendixen ergänzt, der sie in den allgemeinen Rahmen der Quantitätstheorie einzubauen gesucht hat (ohne es indessen selbst gemerkt zu haben). Bendixen argumentiert folgendermaßen: Bei der auf Arbeitsteilung beruhenden Wirtschaftsordnung arbeitet jeder für den anderen, und so entsteht ein gemeinsames Produkt. In der Produktion wie in der Konsumtion bildet sich eine Gemeinschaft heraus. „Wer für seine Leistung Geld erhält, ist damit nur privatrechtlich abgefunden, volkswirtschaftlich erscheint er mit dem Gelde in der Hand als Legitimationsträger für entsprechende Gegenleistungen. So stellt sich das Geld, das juristisch Zahlungsmittel ist, volkswirtschaftlich als ein, durch Vorleistungen erworbenes Anrecht an der verkaufreifen konsumtiblen Produktion dar.“²⁾

In gewissem Sinne sind diese Überlegungen richtig, sie bilden aber nicht die Grundlage für eine neue Geldtheorie. Im Grunde genommen stellen sie nur eine besondere Interpretation der Quantitätstheorie dar. Bendixen (ebenso wie Knapp) unterscheiden sich von ihren Vorgängern nur dadurch, daß sie die Vermittlerrolle des Geldes mit besonderem Nachdruck hervorheben und die hieraus sich ergebenden Konsequenzen für eine zweckmäßige technische Lösung des Geldproblems aufgedeckt haben. Beachtet man dies, dann erübrigt es sich von den Übertreibungen der „Metalisten“ zu reden. Man wird aber auch nicht in das andere Extrem

1) Knapp a. a. O. S. 300. Es wäre ungerecht, unerwähnt zu lassen, daß die von Knapp entwickelten Gedanken in der deutschen Literatur auch vor Erscheinen seiner „Staatlichen Theorie des Geldes“ ausgesprochen worden sind. Mit besonderem Nachdruck hat O. Heyn die Auffassung vertreten, daß „das Geld einen selbständigen, von dem Werte seines Materials unabhängigen Wert“ hat, „der sich auf seine gesetzlich aufgestellte und durch das Bestehen von Geldschuldverpflichtungen materialisierte Zahlkraft und auf seine durch die zur Zeit vorhandene Lage des Verkehrs gegebene Kaufkraft stützt . . . Das allgemeine Wertmaß ist in Deutschland nicht das Gold, sondern die Mark . . . Deutschlands Währung ist, richtig-bezeichnet, nicht sowohl eine Goldwährung, als vielmehr, wie, meines Wissens, Eduard Hammer zuerst und schon 1891 gesagt hat, eine Markwährung.“ O. Heyn, Irrtümer auf dem Gebiete des Geldwesens. Berlin 1900. S. 2.

2) Fr. Bendixen, Das Wesen des Geldes, Leipzig 1908. S. 23.

verfallen, die Bedeutung des Metallgeldes ganz zu leugnen. Für welche Währung man sich auch entscheidet, für die Goldwährung oder für die Goldkernwährung, ist kein grundsätzliches Problem und hängt für jedes Land von den historisch gegebenen Verhältnissen ab.¹⁾

Die Quantitätstheorie bietet sicherlich mehr wie jede andere Theorie für die Erklärung des Wertes des modernen Geldes. Sie gehört nicht nur zu den herrschenden Theorien, sondern ist trotz aller Einwände ihrer Kritiker im Wesentlichen auch die richtigere. Sie wird bloß oft zu einfach formuliert. Dies ist auch die Ansicht der neueren Nationalökonomie (Vgl. Fisher, Keynes und Hawtrey). Die Beobachtung der realen Erscheinungen zeigt aber, daß die Schwankungen des Geldwertes, besonders wenn die Ausgabe von Papiergeld großen Umfang annimmt, sich nicht bloß durch Veränderungen der Geldmenge erklären lassen. Außer dem mächtigen Einfluß der Vermehrung der Geldmenge kommt hier auch noch der psychologische Faktor zur Auswirkung, der sich besonders in Zeiten unaufhörlicher Papiergeldemissionen zu erkennen gibt. Dieser Faktor muß daher in der modernen Theorie des Geldwertes nicht nur berücksichtigt werden, sondern eine seiner Bedeutung entsprechende Stelle eingeräumt erhalten.

Damit müssen wir unsere — allerdings nur skizzenhafte — Charakteristik des Geld-Kredit-Umlaufsystems beschließen. Wir haben gesehen, daß die einzelnen Teile dieses Systems miteinander eng verknüpft sind, ein kompliziertes Ganzes bilden, dessen einzelne Elemente in beständiger Wechselwirkung miteinander stehen. Das Metallgeld bildet nur die Basis des Geldverkehrs, über die sich ein grandioses Gebäude des Kredites erhebt. Und die Banktätigkeit als Ganzes genommen wird durch die von ihr besorgte Kreditvermittlung nicht erschöpft, sondern schließt als notwendiges Element auch die Regelung des Geldverkehrs in sich. Das Geld, ebenso wie die Kreditverhältnisse können daher an sich, herausgerissen aus dem allgemeinen Zusammenhang, nicht in genügendem Maße klargelegt und verstanden werden. Insbesondere gilt dies in bezug auf unsere Epoche der wirtschaftlichen Entwicklung, bei der eigentlich nicht von einem Geld- und Kreditverkehr, sondern von einem Geld-Kredit-Umlaufssystem als einem einheitlichen Ganzen gesprochen werden muß.

1) Ausführlicher hierüber bei Bendixen und in dem Aufsatz vom Schumpeter: Das Sozialprodukt usw.; ferner Karl Elster, Die Seele des Geldes, 1920.

ZWÖLFTES KAPITEL.

Das Verkehrswesen. — Elemente des Verkehrs. — Arten desselben. — Die Eisenbahnen. — Ihre Entstehung und Entwicklung. — Die Eisenbahnen in England. — Das Privatbahnsystem. — Sein Zusammenhang mit der Manchesterdoktrin und der Entwicklung des Verkehrswesens. — Die Verschmelzung der Eisenbahngesellschaften. — Die Eisenbahnen in Frankreich. — Erhebliche Beteiligung des Staates. — Die Eisenbahnen in Deutschland. — Reorganisation des deutschen Eisenbahnwesens nach dem Kriege. — Die Verbreitung der Eisenbahnen auf der Erde. — Vorzüge des Eisenbahnverkehrs. — Volkswirtschaftliche Bedeutung der Eisenbahnen. — Organisation der Eisenbahnunternehmungen. — Eisenbahntarife. — Schifffahrt. — Der Nachrichtenverkehr (Post, Telegraphie und Telephonie).

Im letzten Kapitel haben wir versucht zu zeigen, ein wie großer Aufwand an Arbeit in der modernen Volkswirtschaft für die Schaffung vollkommener und entwickelter Mittel des Warenverkehrs — des Geldes und des Kredites — erforderlich ist. Unsere Skizze würde unvollendet bleiben, wenn wir nicht noch andere mächtige Mittel des Warenverkehrs, die Verkehrswege und -mittel in Betracht ziehen würden. Es liegt im Wesen der menschlichen Natur, daß rege Beziehungen zwischen Menschen nur im Falle günstiger Überwindung der durch die räumliche Trennung geschaffenen Hindernisse möglich sind. Die Überwindung räumlicher Entfernungen stellt eine ständige Aufgabe der menschlichen Gesellschaft dar, zu deren Lösung ein ungeheurer Arbeitsaufwand notwendig ist, besonders bei hochentwickeltem Wirtschaftsleben. Höhere Formen desselben sind in einem Lande ohne entwickeltes Verkehrsnetz ganz undenkbar. Werfen wir einen Blick auf die Karte Europas, so fällt uns sofort auf, daß die in ihrem Wirtschaftsleben und in ihrer allgemeinen Kultur am weitest fortgeschrittenen Länder auch das dichteste Netz hochentwickelter Verkehrsmittel aufweisen.

Was hat man aber unter Verkehrswesen zu verstehen? Der Verkehr stellt die Gesamtheit von Veranstaltungen dar, die der räumlichen Fortbewegung von Personen, Gütern und Nachrichten dienen. Uns interessiert vor allem der Warenverkehr. Wie wir noch sehen werden, kommt indessen auch dem Personen- und Nachrichtenverkehr eine außerordentlich große wirtschaftliche Bedeutung zu. Die nähere Betrachtung des Verkehrs zeigt uns nun, daß er, in welcher Form er uns auch entgegentreten möge (mit Ausnahme der Nachrichtenbeförderung) sich stets aus drei Elementen zusammensetzt: aus dem Weg oder der Fahrbahn, dem Fahrzeug und der bewegenden Kraft. Von der jeweiligen Kombination dieser Elemente hängt auch die Leistungsfähigkeit der einzelnen Verkehrsarten ab. Wenden wir uns zunächst den sogenannten „natürlichen“ Verkehrsmitteln, den Land- und Wasserstraßen zu, so finden wir, daß die ersteren die ungünstigste Kombination der Grundelemente des Verkehrs darstellen. Infolge des großen Reibungswiderstandes des unausgeglichenen Weges ist für die Fortbewegung des Fahrzeuges eine solche Menge mechanischer Kraft erforderlich, daß die Beförderung schwerer

und geringwertiger Waren auf weite Entfernungen äußerst kostspielig wird und daher einen irgendwie nennenswerten Umfang nicht annehmen kann. Als die gewöhnlichen Landstraßen noch das einzige Verkehrsmittel des festen Landes waren, bediente man sich für den Handelsverkehr hauptsächlich der Wasserstraßen. Hier kann die Massenbeförderung viel weiter ausgedehnt werden, denn die Reibungswiderstände zwischen Fahrzeug und Fahrbahn sind sehr gering, zudem bieten die Wasserstraßen (bei Fahrten flußabwärts) eine kostenlose Triebkraft dar. Daher erscheinen auch zu allen Zeiten die Wasserstraßen als die bequemste und billigste Art des Verkehrs. Die menschliche Kultur hat sich längs der Ufer der Flüsse und der Meere entwickelt. Rege Handelsbeziehungen zwischen entfernten Ländern sind dank den Wasserstraßen bereits zu solchen Zeiten möglich gewesen, als die Überwindung einer Entfernung von 100 km im Landverkehr auf die größten Hindernisse stieß. Und bis auf unsere Tage ermöglichen die Wasserstraßen in zurückgebliebenen Ländern eine Massenbeförderung mit den primitivsten Fahrzeugen. Man denke nur an die Flöße auf der Wolga, dem Dnjepr und anderen russischen Flüssen, um sich von den großen Vorzügen der Wasserstraßen im Vergleich zu den Landstraßen zu überzeugen. Mit der Entwicklung des Wirtschaftslebens erweisen sich aber die „natürlichen“ Verkehrsmittel selbst in Ländern, die gute Fluß- und Meeresstraßen besitzen, den erhöhten Anforderungen des gesteigerten Verkehrs nicht gewachsen. Die Entstehung des gewerblichen Großbetriebes und das Bedürfnis nach einem Massentransport haben die Kräfte des menschlichen Erfindungsgenius auf die Schaffung solcher Verkehrsmittel gelenkt, die den neuen Wirtschaftsverhältnissen Rechnung tragen. Da aber die Notwendigkeit einer Verbindung zwischen den industriellen Zentren gleichzeitig auch eine Vervollkommnung des Land- und Wasserverkehrs erforderte, so vollzog sich der Fortschritt parallel für die einen wie die anderen. Zuerst wurden die Chausseen und Kanäle gebaut. Diese Verkehrsmittel haben der Industrie und ihrer Entwicklung große Dienste geleistet, aber auch sie erwiesen sich recht bald als ungenügend. Kanäle konnten nur in bestimmten Gegenden gebaut werden, die hierfür besonders günstige Bedingungen boten. Die Chausseen haben zwar den Güter- (und insbesondere den Personen-)verkehr erleichtert, aber noch immer sehr hohe Kosten pro Einheit der Beförderungsmasse verursacht. Der Transport geringwertiger Waren konnte daher nicht solch einen Umfang annehmen, wie es bei den neuen Produktionsbedingungen erforderlich war. Besonders seit der Zeit, da die Verwendung des Dampfes im gewerblichen Betriebe gigantische Erfolge zu verzeichnen hatte, entstand das Bedürfnis nach einem Verkehrsmittel, das man in einer beliebigen Gegend verwenden könnte und das zugleich die Beförderungskosten erheblich herabsetzen würde. Als ein solches erwiesen sich die Eisenbahnen. Der Betrachtung dieses Verkehrsmittels wollen wir uns denn nun auch zuwenden.

Diese Bevorzugung des Eisenbahnverkehrs bedeutet natürlich keineswegs eine Vernachlässigung der übrigen Verkehrsmittel. In einem rationell organisierten System der Volkswirtschaft müssen alle Verkehrsmittel zu gegenseitiger Ergänzung entsprechend ihrer Eigenart ausgenutzt werden. Die Wasserstraßen spielen z. B. auch heutzutage noch eine große Rolle im Wirtschaftsleben aller Kulturvölker. Was insbesondere den Seeverkehr betrifft, so erweist er sich in vielen Fällen als eines der wichtigsten Mittel, das die entferntesten Teile des Erdkreises durch die Fäden des Handelsverkehrs verbindet. Seine Vervollkommnung in neuester Zeit hat eine hervorragende Rolle in den gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Europa und Amerika gespielt. In dieser Vervollkommnung sucht man auch den Schlüssel zur Erklärung der grandiosen Umwälzungen im modernen Handelsverkehr und im inneren Wirtschaftsleben der fortgeschrittenen Kulturstaaten. Wir wollen indessen nur bei den Eisenbahnen ausführlicher verweilen, weil man hier am besten den Einfluß einer Vervollkommnung der Verkehrsmittel auf die wirtschaftlichen Verhältnisse verfolgen kann. Hat man die Bedeutung der Eisenbahnen im Wirtschaftsleben erkannt, so ist auch die Bedeutung eines jeden anderen vollkommenen Verkehrsmittels leicht zu verstehen. Außerdem haben in der wirtschaftlichen Entwicklung der europäischen Staaten die Eisenbahnen unzweifelhaft eine viel größere Rolle gespielt als alle übrigen Verkehrsmittel. Selbst die Folge des aufkommenden Großbetriebes haben die Eisenbahnen ihrerseits zu seiner weiteren Entwicklung im hohen Maße beigetragen. Der moderne Staat, seine Industrie, seine Kultur, das Wachstum seiner Bevölkerung bliebe unverständlich, wenn man den Einfluß, den auf diese Erscheinungen der Eisenbahnverkehr ausgeübt hat, außer acht ließe.

Die Geschichte der Eisenbahnen nimmt ihren Anfang in den ersten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts, doch war die Idee einer Schienenbahn bereits den alten Ägyptern bekannt. Sie benutzten Steinspuren als Gleise beim Transport von schweren Baustoffen für ihre gewaltigen Bauten (Pyramiden, Tempel usw.). Bei der Herrschaft der Naturalwirtschaft hat man sich aber mit den natürlichen, den sog. „gemeinen“ Wegen begnügt und gar nicht den Versuch gemacht, aus dem Gleis ein besonderes Transportmittel zu schaffen. Erst mit der Entwicklung des modernen Großbetriebes hat sich die Energie der Erfinder mit besonderem Nachdruck auf die Verbesserung der Warenverkehrsmittel zu Lande gerichtet. Zur Beförderung der Steinkohle hat man bereits im XVII. und XVIII. Jahrhundert zuerst hölzerne Spurbahnen verwendet; später hat man sie, um sie vor einer raschen Abnutzung zu schützen, mit Metallplatten beschlagen, was allmählich auf den Gedanken geführt hat, Schienen ganz aus Eisen herzustellen. Beim Transport großer Lasten bediente man sich der Pferdekraft. Die Erbauung von Eisenbahnen mit Pferdebetrieb beginnt in England im Jahre 1801. Die erste Akte darüber stellt die über den Bau einer Bahn von Wandsworth nach Croydon (bei London) „zum

Vorteil des Transportes von Kohlen, Korn, sowie aller Güter und Waren nach und von der Hauptstadt und anderen Orten“ dar. Die Bahn befand sich im Besitz einer Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 35000 Pf. St. in Anteilen zu 100 Pf. Es wurde ein Tarif (d. h. Transportgebühren) festgesetzt und der Gesellschaft zum Erwerb des nötigen Landes ein Enteignungsrecht verliehen. Seit Erlaß dieser Akte sind bis zu den zwanziger Jahren fast in jeder Session des Parlamentes neue Pferdeisenbahnen sanktioniert worden.¹⁾ Auf diese Weise war das erste Element des Verkehrs — der Weg — genügend ausgebaut. Im XVIII. und zu Beginn des XIX. Jahrhunderts sind auch die ersten Versuche gemacht worden, die Dampfkraft dem Landverkehr dienstbar zu machen. Diese Versuche führten erst dann zu Erfolg, als die Erfinder den Gedanken, ein Betriebsmittel, das für alle Wege geeignet wäre, aufgegeben hatten und auf Schienen sich bewegende Fahrzeuge zu konstruieren suchten. Als der begabteste und erfolgreichste Erfinder erwies sich der bekannte englische Mechaniker George Stephenson, mit dessen Namen gewöhnlich die Vorstellung von der ersten Eisenbahn verknüpft wird. Die Erfindung von Stephenson hat aber nur einen langen und komplizierten Entwicklungsprozeß zum Abschluß gebracht. Die erste bedeutende Anwendung der Dampfkraft stellte die Linie dar, die die Kohlengruben bei Darlington mit dem Hafen Stockton on Tees verband. Ursprünglich genehmigte das Parlament die Errichtung einer Pferdeisenbahn (1821), bald darauf (1823) aber auch die Anwendung der Dampfkraft. Die Lokomotiven waren nach dem Projekt von Stephenson erbaut. Der Erfolg des Dampfbetriebes auf dieser Linie hat großes Aufsehen erregt und die Aufmerksamkeit der Großindustriellen von Manchester und Liverpool auf sich gelenkt, die schon längst mit den Privilegien der Kanalbesitzer, in deren Händen die Verbindung dieser wichtigen Punkte lag, unzufrieden waren. Zwischen Manchester und Liverpool sind bereits im XVIII. Jahrhundert zwei Kanäle erbaut worden: der sog. Old Quay Mersey and Irwell Navigation und der des Herzogs von Bridgewater. Der erste hat während fast eines halben Jahrhunderts den ganzen Betrag seiner Anlagekosten als Ertrag abgeworfen, so daß seine Aktien allmählich von 70 Pf. St. bis auf 1250 Pf. St. gestiegen waren. Der zweite trug während der ersten 20 Jahre des XIX. Jahrhunderts seinen Besitzern im Durchschnitt ein jährliches Einkommen von 100000 Pf. St. ein — eine Summe, die nicht viel geringer war als die Anlagekosten. Der Warenverkehr auf den Kanälen bot indessen keine großen Bequemlichkeiten, da diese während des Winters für einige Zeit zufroren und im Sommer eintrockneten. Als die Kaufleute von Manchester und Liverpool sich von den Vorzügen des Eisenbahnverkehrs überzeugt hatten, arbeiteten sie ein Projekt der Eisenbahn zwischen diesen Städten aus und suchten nun eine Genehmigung des Parlamentes zu erhalten.

1) Gustav Cohn, Untersuchungen über die englische Eisenbahnpolitik. Leipzig 1874. Bd. I, S. 20—22.

Das war jedoch nicht leicht, weil die Kanalbesitzer eine heftige Opposition gegen das Projekt organisierten. Das Parlament setzte sich dazumal hauptsächlich aus Grundbesitzern zusammen, d. h. aus Vertretern derselben Klasse, zu der auch die Kanalbesitzer gehörten. Im Unterhause wurden bei den Verhandlungen lange und pathetische Reden gehalten, wobei die Redner „über die Verletzung heiliger Rechte, die Durchkreuzung von Landstraßen, Kanälen und Flüssen, über die Störung der Parks, der Wälder und Felder, der häuslichen Ruhe der Noblemen und Gentlemen“ usw. klagten. Zunächst in der Session von 1825 ist denn auch tatsächlich die Bill der Liverpool-Manchester-Bahn verworfen worden. Im nächstfolgenden Jahre hat aber die Eisenbahnpartei die Oberhand gewonnen. Den Sieg davonzutragen war aber nicht leicht. Man berechnete die „parlamentarischen Kosten“ der Akte für beide Parteien auf etwa 70000 Pf. St., was 10% des ganzen Aufwandes ausmacht, der für den Bau der Bahn bis zu ihrer vollständigen Herstellung erforderlich war. Nach Fertigstellung der Bahn hat die Gesellschaft ein Preisausschreiben für die beste Lokomotive veranstaltet. Der Preis wurde (1829) Stephenson zuerkannt. Seine Lokomotive wies eine Geschwindigkeit von 20 bis 30 engl. Meilen in der Stunde auf, eine Geschwindigkeit, die selbst für die Verteidiger der Eisenbahn ganz unerwartet war. Die großen unbezweifelbaren Vorzüge des Eisenbahnverkehrs haben rasch die Aufmerksamkeit der Unternehmer auf sich gelenkt. Das Parlament wurde mit Gesuchen um Genehmigung neuer Eisenbahnprojekte förmlich überflutet. Aber auch die Gegner des neuen Verkehrsmittels ruhten nicht. Außer den Besitzern von Kanälen und Chausseen traten gegen die Eisenbahnen auch die Inhaber von Fuhrhaltereien auf, denen die Eisenbahnen den Warentransport zu nehmen drohten. Außerdem herrschte zu Beginn der Eisenbahnära auch bei den Grundbesitzern eine feindliche Stimmung gegen das neue Verkehrsmittel, für die es doch nur von Vorteil sein konnte. Die Landlords sahen zunächst nicht, daß die Eisenbahnen die Ertragsfähigkeit, den Wert ihrer Güter erhöhen mußten, und erblickten, gereizt durch interessierte Personen, im Bahnbau nur eine empfindliche Verletzung ihrer Territorialrechte.¹⁾ Auf diese Weise mußten zur Erhaltung der ersten

1) Mißtrauen, das ja stets „Neuerungen“ entgegengebracht wird, zeigte sich gegen das neue Verkehrsmittel nicht nur in England. In Preußen z. B. erblickten darin noch viele, nachdem der Nutzen der Eisenbahnen für die Volkswirtschaft durch Englands Beispiel bereits erwiesen war, nur eine fixe Idee. Als das Projekt der Eisenbahn zwischen Berlin und Potsdam dem preußischen Generalpostmeister von Nagler vorgelegt wurde, meinte er. „Dummes Zeug! Ich lasse täglich diverse sechssitzige Posten nach Potsdam gehen und es sitzt niemand drinnen, nun wollen die Leute gar eine Eisenbahn dahin bauen! Wenn sie ihr Geld absolut los werden wollen, so werfen sie es doch lieber gleich zum Fenster hinaus, ehe sie es zu solchen unsinnigen Unternehmungen hergeben.“ Diese Auffassung teilte auch der König (Friedrich Wilhelm III.). „Kann mir keine große Glückseligkeit vorstellen, ob man einige Stunden früher in Potsdam ankommt oder nicht“ äußerte er sich. Vgl. H. Schwabe,

Eisenbahnkonzessionen viel Mühe und materielle Opfer auf den völlig unproduktiven Kampf mit der Opposition einflußreicher Parlamentsmitglieder verwandt werden. An dem Beispiele der Liverpool-Manchester-Bahn haben wir gesehen, welchen Umfang diese „parlamentarischen Kosten“ erreichten. Übrigens hat der große Ertrag der Eisenbahnen diese Ausgaben mit Überschuß gedeckt. Seit der Parlamentsreform von 1833, als in das Unterhaus die Großbourgeoisie einzog, wurde die Erteilung von Konzessionen erleichtert. Im Jahre 1836 sahen wir bereits ein wahres „Eisenbahnfieber“, das späterhin auch die übrigen Länder Europas ergriff. Im Laufe dieses einen Jahres hat das Parlament die Errichtung von 29 Linien, deren Gesamtlänge 994 Meilen betrug, genehmigt.

Der Bau von Eisenbahnen in England fiel zeitlich mit der Herrschaft der sogenannten „Manchesterdoktrin“ zusammen, die für die gewerbliche Tätigkeit völlige Freiheit verlangte und jede Einmischung des Staates ablehnte. Der Eisenbahnbau, der seinem Wesen nach, wie wir weiter sehen werden, von der staatlichen Gewalt einheitlich geregelt und kontrolliert werden muß, geriet völlig in die Hände der privaten Unternehmer. Ein allgemeiner Plan des Eisenbahnnetzes wurde nicht entworfen. Der Staat kümmerte sich nicht um die Politik der Eisenbahngesellschaften, die sich namentlich in der ersten Zeit über volkswirtschaftliche Interessen häufig hinwegsetzten. Punkte, die im Interesse der gesamten Volkswirtschaft verbunden werden müßten, blieben außerhalb des Eisenbahnnetzes, während gleichzeitig in Gegenden, die von der Spekulation bevorzugt waren, Parallellinien von zwei Konkurrenzgesellschaften erbaut wurden. „Eine Fliege“, bemerkte ein Kenner des englischen Eisenbahnwesens, „würde, wenn sie mit ihren beschmutzten Füßchen die Karte Englands beschreiten würde, kein schlechteres Eisenbahnnetz entwerfen als das in Wirklichkeit vorhandene. „Die englische Eisenbahngesetzgebung ist jedoch durchaus nicht unter dem ausschließlichen Einflusse der Doktrin der freien Konkurrenz entstanden. Die Nichteinmischung des Staates wurzelt in diesem Falle vielmehr in der Geschichte des englischen Verwaltungsrechtes. In alter Zeit lag die Sorge um das Straßenwesen den Organen der Gemeindeverwaltung ob, da die Straßen hauptsächlich lokale Bedeutung hatten. Im XVIII. Jahrhundert wurden große Landstraßen für den die Grenzen der lokalen Bedürfnisse übersteigenden Verkehr angelegt. Die Organe der Lokalverwaltung waren natürlich der Erhaltung solcher Straßen nicht gewachsen, und daher wurde sie Privatgesellschaften (Turnpike-Trusts) übertragen mit dem Rechte, Wegegelder zu erheben. Das Prinzip des privaten Chausseebaues und der Chausseeverwaltung wurde dann auch auf die Errichtung von Kanälen

Geschichtlicher Rückblick auf die ersten 50 Jahre des Preußischen Eisenbahnwesens. Berlin 1895. S. 4—5. In Rußland befand sich unter den Gegnern der Eisenbahnen der berühmte Finanzminister des Kaisers Nikolaus I., Graf Kankrin, in Frankreich Thiers.

und später auch auf Eisenbahnbau übertragen.¹⁾ In der Mitte der vierziger Jahre erwachte wieder eine gesteigerte Eisenbahnpekulation: im Laufe von drei Parlamentssessionen wurden 8592 Meilen neuer Linien genehmigt, während bis dahin nur 2148 erbaut waren. Der übermäßige Eifer beim Eisenbahnbau mußte notwendigerweise die Interessen der Gesellschaften selbst schädigen; nach einigen Jahren warfen die Eisenbahnen denn auch statt der früheren 15 % nur noch einen Gewinn von 3 % ab. Dies veranlaßte mit der Zeit die einzelnen Konkurrenzgesellschaften, sich zu großen Monopolunternehmungen zu vereinigen. Diese Verschmelzung hat (besonders seit den fünfziger Jahren) allmählich dazu geführt, daß ein großer Teil der englischen Eisenbahnen sich in wenigen Unternehmungen konzentrierte. Es entstanden mächtige Monopolorganisationen, die für den Eisenbahnbetrieb charakteristisch sind. In den siebziger Jahren bereits gehörten fünf Sechstel des ganzen Eisenbahnnetzes Englands nur elf Gesellschaften, von denen vier die Hälfte aller Eisenbahnlinien in ihrem Besitz hatten.²⁾ Der Staat hat aber bis zum heutigen Tag im Grunde genommen seine Eisenbahnpolitik nicht geändert und ist nicht zum Staatsbahnsystem übergegangen. Bei Ausbruch des Krieges sind alle Privatbahnen in Staatsbetrieb übernommen worden; 1921 wurde aber der Privatbetrieb wieder eingeführt; dem Staat jedoch wurden weitgehende Aufsichtsrechte über den Bau, die Tarife und die Finanzen eingeräumt.

Einen anderen Charakter trägt der Eisenbahnbau in Frankreich. Die Geschichte des Verkehrswesens in Frankreich kennt bereits vor dem Aufkommen der Eisenbahnen nicht wenig Versuche, das Verkehrswesen unter Staatsverwaltung zu bringen. Während in England der Wegebau ursprünglich den Organen der lokalen Verwaltung, dann Privatgesellschaften völlig überlassen war, ließ die Regierung in Frankreich bereits zu Beginn des XVII. Jahrhunderts Wege durch Fronarbeit herstellen. Zur Zeit der Revolution und Napoleons I. wurde diese Politik der Monarchie fortgesetzt. Im Jahre 1791 wurde durch den Staat das „Corps des ponts et chaussées“ zur Vorbereitung von Ingenieuren und zum Studium der Verkehrsbedürfnisse gegründet. Napoleon hat den Bau guter Verkehrsstraßen aus strategischen Rücksichten begünstigt. Von 1800 bis 1812 wurde für das Verkehrswesen die Summe von fast 300 Mill. Fr. verausgabt.

1) Cohn a. a. O. S. 4—12.

2) Diese Tatsache weist zugleich auch auf die politische Macht der englischen Eisenbahngesellschaften hin. Die Vorzüge des Staatsbahnsystems haben aber auch in England einflußreiche Verteidiger gefunden, doch erwiesen sich diese im Vergleich zu den mächtigen „Eisenbahnkönigen“ als zu schwach. So hat z. B. R. W. Rawson noch im Jahre 1839 in einem Berichte in der Londoner Statistischen Gesellschaft sich zugunsten der Staatseisenbahnen ausgesprochen unter Hinweis auf den günstigen Versuch Belgiens. Auf die belgischen Eisenbahnen ist auch im Parlamente verwiesen worden. s. G. Cohn a. a. O. S. 68. Vgl. A. v. d. Leyen, Art. Eisenbahnen im Handw. d. Staatsw. Bd. II⁴ S. 364.

Als Frankreich (im ersten Dezennium der Julimonarchie) energisch zum Eisenbahnbau übergang, besaß es schon ein vorzügliches Straßennetz und einen Stamm tüchtig vorbereiteter Ingenieure.

Im Jahre 1837 gab es in Frankreich

30570 km staatlicher Chausseen,
27442 „ Departementschausseen,
gegen 10000 „ künstlicher Wasserstraßen.¹⁾

Die Zeit Ludwig Philipps war in Frankreich durch den Triumph des Bürgertums, durch eine starke Entwicklung des Kapitalismus gekennzeichnet. Auch in Frankreich gelangte daher zu dieser Zeit die Manchesterdoktrin zur Herrschaft. Die historische Tradition des Verkehrswesens hat dadurch ihre Kraft nicht völlig eingebüßt. Der Staat hat den Bahnbau nicht gänzlich der privaten Initiative überlassen, sondern versucht, hier eine gewisse Einheit unter Berücksichtigung der Interessen der gesamten Volkswirtschaft zu schaffen. Die Eisenbahnen wurden vom Staate zu einer Angelegenheit der Allgemeinheit erklärt. Im Jahre 1833 erhielt das „Corps des ponts et chaussées“ den Auftrag, ein Projekt eines Eisenbahnnetzes zu entwerfen. Zehn Jahre später (während dieser Zeit sind einige Bahnen genehmigt worden) wurde dieses Projekt Gesetz. Als Mittelpunkt des Netzes wurde Paris gewählt, von wo aus die Linien (in einer Gesamtlänge von 6000 km) nach den verschiedenen Richtungen hin ausgingen.

Ursprünglich brachte die Regierung in die Deputiertenkammer den Vorschlag ein, den Eisenbahnbau, gemäß dem ausgearbeiteten Projekt, Privatgesellschaften zu überlassen, die Kammer hat aber diesen Antrag abgelehnt und sich (im Jahre 1837) mit erheblicher Majorität zugunsten der Staatseisenbahnen ausgesprochen. Als aber im nächsten Jahre die Regierung ein in diesem Sinne ausgearbeitetes Projekt einbrachte, war bereits die Stimmung bei der Mehrheit eine andere, so daß auch dieser Antrag abgelehnt wurde. Dies geschah teilweise aus Befürchtung großer finanzieller Schwierigkeiten für den Staat, teilweise infolge der inzwischen hervorgetretenen privaten Interessen, aber auch infolge einer mangelhaften Erkenntnis der Bedeutung der Eisenbahnen, denen viele skeptisch gegenüberstanden und Kanälen, Flüssen und Chausseen den Vorzug gaben, weil sie der Meinung waren, die Eisenbahnen würden die Kommissionäre, die Fuhrleute, die Hotelbesitzer usw. um ihr Einkommen bringen. Diese Erwägung veranlaßte die Regierung, einen Kompromißantrag einzubringen, wonach die privaten Gesellschaften eine Konzession mit Unterstützung des Staates sowie der Departements und Gemeinden (letzteres wurde bald wieder aufgehoben) erhalten sollten. Dieses Projekt ist von der Kammer angenommen und durch Gesetz vom 11. Juli 1842 verwirklicht

1) Richard v. Kaufmann, Die Eisenbahnpolitik Frankreichs, Bd. I. Stuttgart 1896. S. 668.

worden. Von dieser Zeit an datiert auch der gesteigerte Eisenbahnbau in Frankreich. Der Staat kam der privaten Unternehmertätigkeit entgegen, indem er einen Teil der Ausgaben für den Unterbau übernahm (150 000 Fr. pro km übernahm der Staat, auf die Gesellschaft entfielen nur 125 000 Fr.). Die Vorteile des Eisenbahnbaues haben eine starke Spekulation ausgelöst mit dem Ergebnis einer Krise. Im Jahre 1847 hatten die Eisenbahngesellschaften bereits erhebliche Verluste, und so geriet der weitere Bahnbau ins Stocken.¹⁾ Das Revolutionsjahr (1848) war natürlich für die Entfaltung des privaten Unternehmungsgeistes ebenfalls ungünstig. Überhaupt trat bis zum coup d'état Napoleons III. im Bahnbau Frankreichs ein Stillstand ein (von 1848 bis 1854 ist keine einzige Konzession erteilt worden). Unter Napoleon III. erfuhr der Bahnbau wieder eine Belebung. Die neue Regierung erblickte in den Eisenbahnen ein günstiges Kampfmittel gegen die revolutionären Elemente (im Falle eines Aufstandes konnte man ja in die entfernteren Provinzen in kürzester Zeit eine bewaffnete Macht aus dem Zentrum entsenden); andererseits benutzte sie die Genehmigung von Konzessionen, um ihre Stellung in Kreisen der Bourgeoisie zu stärken. Vor allem ist die Frist der Eisenbahnkonzessionen bis auf 99 Jahre verlängert worden, was früher nur ausnahmsweise vorkam.²⁾ Dadurch hat die Regierung Napoleons III. die bereits zum Stillstand gekommene Spekulation wieder entfaltet. Die gesteigerte Kapitalanlage in Eisenbahnen hat aber in Frankreich dieselben Folgen gehabt wie in England. Mehrere kleinere Gesellschaften erlitten Verluste. So reifte allmählich infolge der Lage der Dinge selbst der Gedanke einer Verschmelzung. Im Jahre 1857 befand sich das Eisenbahnnetz bereits in den Händen von nur 11 Gesellschaften, während es zehn Jahre vorher dreimal so viele gab. Die Verschmelzung hat indes nur wenig Nutzen gebracht. Der übermäßige Kapitalaufwand bedingte ein starkes Sinken des Ertrages, zum Teil führte er sogar den völligen Bankrott einiger Gesellschaften herbei. Der Staat kam zu Hilfe, indem er Zinsgarantien übernahm, aber auch unter solchen Bedingungen befand sich das Eisenbahnwesen gegen Ende des Napoleonischen Regimes keineswegs in einem glänzenden Zustande. Daher mußte auch nach dem Sturze Napoleons und der Einführung der dritten Republik die neue Regierung der ersten Frage der Eisenbahnwirtschaft erhöhte Aufmerksamkeit schenken. Die Politiker, denen die Erfahrung ihre Begeisterung für die Manchesterdoktrin genommen hatte, erblickten nicht mehr in der privaten Initiative das beste Mittel für die Entwicklung der Industrie und neigten immer mehr zum Prinzip des staatlichen Eingreifens in das Wirtschaftsleben. In den siebziger Jahren entschloß sich daher die Regierung, diejenigen Linien, die Bankrott gemacht hatten, auszukufen (im ganzen 2615 km), und den Bau neuer Linien selbst in Angriff

1) Ch. Gomet, *Chemins de fer*. Dict. de l'éc. polit. par Léon Say, I, S. 390 bis 392.

2) R. v. Kaufmann a. a. O. S. 487.

zu nehmen. Die Regierung hat aber ihren Plan nicht konsequent durchgeführt und trat bald wieder mit Privatgesellschaften in Verbindung. Zum 31. Dezember 1894 befanden sich in den Händen des Staates von dem Gesamtnetze von 39624 km nur 2631 km.¹⁾

Bis in die neueste Zeit hinein gehörte fast das ganze Eisenbahnnetz Frankreichs sechs großen Gesellschaften, und erst seit dem Ministerium Clemenceau (1906) beschränkt die Eisenbahnpolitik Frankreichs wieder den in den siebziger Jahren bereits vorgemerkten Weg. Es wurde der Beschluß gefaßt, die Westeisenbahn anzukaufen. Trotz der starken Opposition des Senates, in dem die Vertreter der Eisenbahngesellschaften einen sehr erheblichen Einfluß besaßen, ist der Antrag der Regierung im Jahre 1908 Gesetz geworden, wodurch das staatliche Eisenbahnnetz auf 9000 km angewachsen ist.²⁾

Der Monopolcharakter der Eisenbahnen ist sehr bald zutage getreten, nachdem die ersten Versuche, die Konkurrenz zwischen den einzelnen Linien aufrecht zu erhalten, mißlungen und zu ihrer Verschmelzung zwangen. Man gelangte allmählich zu der Einsicht, daß der letzte Schritt, der Übergang des neuen Verkehrsmittels in die Hände des Staates unvermeidlich sei. Die Verstaatlichung der Eisenbahnen war aber durch einflußreiche privatkapitalistische Gruppen, wie wir gesehen haben, außerordentlich erschwert, besonders weil der günstige Zeitpunkt, in dem die Interessen der Industrie mit dem Bahnbau noch nicht so fest verquickt waren, verpaßt war. Daher entwickelte sich der staatliche Eisenbahnbau zunächst in Staaten, die in wirtschaftlicher Beziehung zurückgeblieben waren, wo die Bourgeoisie noch keine feste Wurzel gefaßt hatte. Es ist interessant, daß das Staatsbahnsystem bereits in der ersten Zeit der Eisenbahnen aufgetaucht ist. Schon im Jahre 1833 ist dieses System vom belgischen Staate, gestützt auf die Zustimmung der gesetzgebenden Körperschaft, zu verwirklichen gesucht worden. Seit 1835 sind denn auch in Belgien im Laufe der nächsten zehn Jahre nur staatliche Eisenbahnen gebaut worden. Es diente als Muster für andere Staaten (später ist auch hier das Prinzip der Privatinitiative zur Herrschaft gelangt). Belgien folgten vor allem die deutschen Staaten, nicht aber Preußen, an das man vor allem denkt, wenn man von staatlichen Eisenbahnen spricht, sondern Baden und Württemberg. In beiden Staaten sind dem staatlichen Eisenbahnbau sorgfältige Prüfungen und Untersuchungen der Frage vorangegangen; die in den vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts eingeschlagene Politik ist hier bis in die neueste Zeit befolgt worden.

In Preußen kamen die Idee des Staatseisenbahnsystems und der Versuch, sie zu verwirklichen, viel später auf. Erst Ende 1848 (Minister v. d. Heydt), während in den sechziger Jahren wieder der Privatbahnbau mehr in den Vordergrund trat. Freilich hat sich zu dieser Zeit das preußische Eisenbahn-

1) R. v. Kaufmann a. a. O. Bd. II, S. 162 u. 696.

2) V. d. Leyen a. a. O. S. 878.

netz durch die Linien der von Preußen annektierten Staaten vergrößert, aber der Staat, an dessen Spitze der zukünftige Organisator des preußischen Staatseisenbahnnetzes, Bismarck, stand, war durch die Verfassungskonflikte, durch Kriege, durch territoriale Angliederungen in Anspruch genommen. Unter solchen Umständen mußte die Frage der Staatseisenbahnen an zweite Stelle treten.

Die Mängel des privaten Eisenbahnbaus (unter anderem auch die stark spekulative Betätigung nach dem siebziger Kriege) veranlaßten die öffentliche Meinung, die politischen Kreise und auch die Regierung, dieser Frage erhöhte Aufmerksamkeit entgegenzubringen, und so entstand um die Mitte der siebziger Jahre das Projekt, die deutschen Eisenbahnen in den Besitz des neugegründeten Reiches überzuführen. Dieser Plan ist aber auf den Widerstand einiger Bundesstaaten gestoßen, die ihre Selbständigkeit auf dem Gebiete des Eisenbahnwesens nicht aufgeben wollten. Daher beschloß Ende der siebziger Jahre die preußische Regierung (Bismarck im Verein mit dem Handelsminister, später Minister der öffentlichen Arbeiten v. Maybach) allein, die Initiative zu ergreifen und ging energisch zum Ankauf der Privateisenbahnen über. Auf Grund der Gesetze von 1879—80 sind vom Staate 5002 km Privatbahnen erworben worden, dann durch eine Reihe von Gesetzen in der Periode von 1882 bis 1894 weitere 3380 km. Außerdem baute Preußen neue Eisenbahnen und trat mit den Nachbarstaaten zwecks gemeinsamen Erwerbs der Bahnen dieser Staaten und ihrer gemeinsamen Verwaltung (mit Hessen im Jahre 1896, mit Baden 1901) in Verbindung. Die Ergebnisse der eingeschlagenen Eisenbahnpolitik ersieht man aus folgender Tabelle:

In Preußen gab es:	Eisenbahnen überhaupt	Es entfielen davon	
		auf Staatseisenbahnen	auf Privateisenbahnen
in Kilometern			
Am 1. April 1879	18537	5255	13282
Am 1. „ 1909	40264	37383	2881 ¹⁾

Die Eisenbahnen haben dem preußischen Staat eine Einnahmequelle erschlossen, die selbst die größten Erwartungen übertraf.

Die Kriegs- und Nachkriegszeit hat die Eisenbahnen aufs schwerste in Mitleidenschaft gezogen. Der Betriebsapparat wurde durch den Krieg zermürbt, während der Waffenstillstand durch die erzwungene Auslieferung von Wagen und Lokomotiven großen Materialverlust mit sich brachte. In der Nachkriegszeit lastete auf den Eisenbahnen die Preissteigerung der in der Unterhaltung und Betriebsführung benötigten Materialmassen, die Notwendigkeit, in den Eisenbahndienstkörper Heeresentlassene aufzunehmen und die erzwungene Niedrighaltung der Verkehrstarife. Unter solchen Umständen waren Fehl-

1) G. Cohn a. a. O. S. 868—869.

beträge unvermeidlich. Der Wirtschaftskrieg im Ruhrgebiet und der Markverfall, der durch Tariferhöhung nie wettzumachen war, machten die Herstellung des Gleichgewichtes zwischen Einnahmen und Ausgaben vollends unmöglich.

Auf Grund des Reichsbahnstaatsvertrages zwischen Reich und Eisenbahnländern vom 10. März 1920 sind die Staatsbahnen am 1. April 1920 auf das Reich übergegangen.

Infolge der oben geschilderten Verhältnisse haben die Fehlbeträge der Eisenbahnen dauernd zugenommen und dadurch in industriellen Kreisen eine Agitation zur „Entstaatlichung“ der Eisenbahnen ausgelöst. Man sprach in Kreisen der Industrie der Reichsbahn die Fähigkeit zu einer erfolgreichen Bewirtschaftung ab und stellte daher die Forderung nach einer privatwirtschaftlichen Betriebsform auf. Die öffentliche Meinung hat sich aber auf das entschiedenste gegen eine Entstaatlichung der Eisenbahn ausgesprochen, in der richtigen Erkenntnis, daß eine „Privatisierung“ der Eisenbahn zu einer Vernachlässigung volkswirtschaftlicher Belange führen müsse.¹⁾

Nach der Stabilisierung stellte das Reich jede Zubeße an die Reichsbahn ein. Gleichzeitig wurde durch Verordnung (vom 12. Februar 1924) die „Deutsche Reichsbahn“ unter Aufrechterhaltung des Reichsbahnbesitzes zur Erzielung größerer Wirtschaftlichkeit als ein besonderes Unternehmen mit privatwirtschaftlich organisierter Betriebsführung geschaffen.

Durch Einbeziehung der Erträge der Eisenbahnen in den Reparationsdienst wurde nach dem Dawesplan zum Betriebe der Reichsbahn die „Deutsche Reichsbahngesellschaft“ gegründet. Die Gesellschaft ist nur dem Namen nach eine Aktiengesellschaft.²⁾ Sie ist zwar aus der Be-

1) A. v. d. Leyen hat dieser Frage (im „Bank-Archiv“, 1922, S. 256—260) einen vortrefflichen Aufsatz gewidmet, den er mit folgenden Worten schließt: „Und dann fragt man sich unwillkürlich: cui bono? Da finde ich keine andere Antwort, als daß es die Großindustrie ist, deren Interesse die in dem Gutachten vorgeschlagene Neuordnung des Eisenbahnwesens sein würde. Ihr würden bei Beherrschung eines so riesigen Unternehmens, wie es die deutschen Eisenbahnen sind, mittelbar und unmittelbar ungemessene Gewinne zufallen, die mit den der Allgemeinheit zugeordneten Vorteilen in gar keinem Verhältnis stehen. Sollten Vorschläge, die zu einem solchen Ergebnis führen, jemals die Zustimmung einer deutschen Volksvertretung erhalten?“ Vgl. auch „Die deutsche Eisenbahnfrage“, Gutachten erstattet für den Reichsverband der Deutschen Industrie, Berlin 1922. Diesem Gutachten, in dem für eine „Privatisierung“ der Eisenbahnen die Lanze gebrochen wird, steht das „Gutachten der Sozialisierungskommission“, Berlin 1922 gegenüber, das eine Entstaatlichung der Eisenbahnen entschieden verwirft. Ferner: die „Verhandlungen der Sozialisierungskommission über die Organisation der Reichseisenbahnen“, Berlin 1922. Spiess, Der Kampf um die Reichsbahnen. Frankfurt 1921. R. Melchior und Staatsminister Oeser, Die Verlustwirtschaft der Verkehrsbetriebe, „Die Reichsbahn“, Schriften und Mitteilungen aus dem Reichsverkehrsministerium. Berlin 1922.

2) Die innere Organisation der Reichsbahn-Gesellschaft ist folgende: der Vorstand, dessen Mitglieder Deutsche sein müssen, besteht aus dem Generaldirektor und einem

triebsverwaltung des Reiches herausgelöst, bleibt aber im Besitz des Reiches und hat ihren Betrieb unter Wahrung der Interessen der deutschen Volkswirtschaft zu führen. Sie übt öffentlich-rechtliche Befugnisse aus und hat öffentlich-rechtliche Verpflichtungen, bleibt also Anstalt des öffentlichen Rechts. Das Anlagekapital der Gesellschaft wurde auf 26 Milliarden berechnet. Es setzt sich folgendermaßen zusammen: Das Grundkapital beträgt 13 Milliarden G.-M. Stammaktien und 2 Milliarden G.-M. Vorzugsaktien. Ferner sind 11 Milliarden G.-M. „Reparationsverschreibungen“ ausgegeben worden, die dem von der Reparationskommission ernannten Treuhänder ausgeliefert wurden. Die Reparationsschuld ist durch gesetzliche Bestellung einer ersten Hypothek auf dem Reichseisenbahnvermögen gesichert. Das Stammaktienkapital befindet sich in der Hand des Deutschen Reiches und der deutschen Länder. Die Vorzugsaktien im Betrage von 2 Milliarden sind Inhaberaktien. Ein Teil des Erlöses aus ihrer Verwertung soll für Reparationszwecke verwendet werden. Der vierte Teil dieses Erlöses ist dem Reich zur Verfügung zu stellen, damit hieraus Reparationszahlungen innerhalb der beiden ersten Reparationsjahre in Höhe von 500 Mill. geleistet werden können. Der Rest des Vorzugsaktienkapitals im Nennwert von 1500 Mill. soll den eigenen Kapitalbedürfnissen der Gesellschaft dienen. Die Schuldverschreibungen sind mit 5% zu verzinsen und mit 1% zu tilgen, und zwar innerhalb von 40 Jahren. Sobald dies erfolgt ist, endet das Betriebsrecht der Reichsbahngesellschaft, das mit der Übernahme der Betriebsführung der Reichsbahn am 11. Oktober 1924 begann. Die Reparationsleistung aus der Verzinsung der Schuldverschreibungen beträgt: im ersten Jahre 200 Mill. G.-M., im zweiten Jahre 595 Mill. G.-M., im dritten Jahre 550 Mill. G.-M., vom vierten Jahre ab 660 Mill. G.-M.)

Trotz einer im Verhältnis zu anderen Ländern nur mäßigen Erhöhung der Tarife gegenüber dem Jahre 1913 hat sich die Finanzlage der Reichsbahngesellschaft günstig entwickelt. Der Abschluß des ersten Geschäftsjahres, der die Zeit vom 1. Oktober 1924 bis zum 31. Dezember 1925, also $\frac{5}{4}$ Jahre umfaßte, erbrachte einen Betriebsüberschuß von 819 Mill. *R.M.* Hieraus wurden rund 400 Mill. *R.M.* zu Reparationszahlungen verwandt, der gesetzlich vorgesehenen Ausgleichsrücklage 113 Mill. *R.M.* zugeführt und sonst erforder-

oder mehreren Direktoren. Eine Generalversammlung ist in der Gesellschaftssatzung nicht vorgesehen. Die Rechte der Generalversammlung und des Aufsichtsrates werden durch einen Verwaltungsrat ausgeübt, der sich aus 18 Mitgliedern zusammensetzt. Der Präsident des Verwaltungsrates muß ebenfalls Deutscher sein. Vgl. Homberger, Die deutsche Reichsbahn-Gesellschaft und ihre Finanzen. Archiv für Eisenbahnwesen, Jahrgang 1925, S. 1 u. ff.

1) Ad. Sarter, Die Umwandlung der deutschen Reichsbahn. Archiv für Eisenbahnwesen, 1924, S. 201 u. ff. Ad. Sarter und Theod. Kittel, Die neue deutsche Reichsbahngesellschaft, ihr Aufbau und ihr Wirken. Berlin 1925. Art. Eisenbahnen im Deutschen Reiche, Handw. d. Staatsw. Bd. III⁴, S. 591—597.

liche Rückstellung vorgenommen. Der Reingewinn stellte sich auf 156,1 Mill. *R.M.*, woraus auf die dividendeberechtigten Vorzugsaktien 7% Dividende gezahlt und der Rest vorgetragen wurde.¹⁾ Auch das Geschäftsjahr 1926 hatte ein günstiges Gesamtergebnis. Der Betriebsüberschuß stellte sich auf 860,2 Mill. *R.M.*, der Reingewinn (einschließlich des Vertrages aus 1925) auf 208,1 Mill. *R.M.* Die gesetzliche Rücklage und die sonstigen Rücklagen erreichen bereits die Höhe von 494,1 Mill. *R.M.* Die deutschen Eisenbahnen, auf deren weitere Entwicklung die Reichsgewalt sich die nötige Einflußnahme gesichert hat, erbringen somit nach Überwindung der schweren Übergangszeit wieder sehr ansehnliche Betriebsüberschüsse.

Wir haben bisher die Geschichte der Eisenbahnen in den Hauptzügen kennen gelernt. Ehe wir dazu übergehen, im einzelnen die Bedeutung des Eisenbahnverkehrs zu zeigen, seien hier einige statistische Daten über die Verbreitung der Eisenbahnen in neuerer Zeit angeführt.

Im Jahre 1923 umfaßte das Eisenbahnnetz der ganzen Erde über 1 215 730 km, die sich auf die einzelnen Weltteile und die wichtigsten Staaten innerhalb derselben verteilten, wie auf umstehender Seite angegeben.

Aus den angeführten Zahlen läßt sich jedoch keine Vorstellung über die relative Bahnausstattung der einzelnen Länder gewinnen. Das ist nur dann möglich, wenn man die Zahlen unter Zugrundelegung eines einheitlichen Maßstabes vergleichbar macht. Gewöhnlich berechnet man das Verhältnis der Länge der Eisenbahnen zum Gebietumfange des Landes und zu seiner Bevölkerungszahl.

Ordnet man die Staaten nach diesen Merkmalen, so ergibt sich, daß sie nunmehr in nachstehender Weise folgen (der Kürze wegen wollen wir uns auf die unten angeführten sechs Staaten beschränken):

Folgende Eisenbahnlänge in Kilometer entfiel 1913

	auf 100 qkm	auf 10000 Einwohner
Belgien	29,9	11,9
Großbritannien und Irland . . .	12,0	8,3
Deutschland	11,8	9,5
Frankreich	9,5	13,0
Österreich-Ungarn	6,8	9,0
Vereinigte Staaten	4,4	42,3

Welche volkswirtschaftliche Bedeutung kommt aber dem Eisenbahnverkehr zu? Was bringt er Neues in die modernen wirtschaftlichen Verhältnisse? Worin kommt sein Einfluß auf den allgemeinen Gang der wirtschaftlichen Entwicklung zum Ausdruck?

Um diese Frage beantworten zu können, müssen wir die spezifische Eigenart des Eisenbahnverkehrs klarlegen.

1) Vgl. Geschäftsbericht der deutschen Reichsbahn-Gesellschaft über das erste Geschäftsjahr. Berlin 1926.

Länge der in Betrieb befindlichen Eisenbahnen am Ende des Jahres 1923 (km).¹⁾

	über- haupt	auf 100 qkm	auf 10000 Einw.		über- haupt	auf 100 qkm	auf 10000 Einw.
I. Europa insgesamt	379 991	4,3	9,2	Russisch-Mittelasien und Sibirien . .	11 400	0,07	1,2
Davon in				Persien	564	0,03	0,6
Deutschland	57 642	12,2	9,6	IV. Afrika insgesamt	59 674	0,3	5,8
Rußland	56 370	1,5	8,4	Davon in			
Frankreich	53 561	9,7	13,7	Südafrikanische			
Großbritannien . . .	39 262	16,0	8,8	Union	18 620	1,5	2,7
Italien	20 664	6,7	5,3	Ägypten (einschl.			
Spanien	15 572	3,1	7,2	Sudan)	7 876	0,2	4,0
Schweden	15 378	3,4	25,6	Algerien und Tunis	6 791	1,0	8,6
Tschechoslowakei . .	14 030	10,0	10,3	Marokko	1 424	0,3	2,6
Rumänien	11 784	4,0	7,1	Belg. Kongo	2 049	0,1	2,9
Belgien	11 093	36,5	14,5	Portug. Angola . .	1 317	0,1	3,1
II. Amerika ins- gesamt	598 873	1,5	28,5	Mozambique	732	0,1	2,3
Davon in				Brit. Südwestafrika	2 275	0,3	99,8
Vereinigte Staaten	404 200	4,3	38,1	Betschuanaland . .	684	0,1	44,7
Kanada	64 150	6,7	73,0	Rhodesia	3 955	0,3	21,0
Argentinien	37 226	1,2	39,0	Nyassaland	280	0,3	2,3
Brasilien	30 101	0,3	9,8	ehem. Deutsch-Ost- afrika	1 435	0,2	3,5
Mexiko	26 462	1,3	18,6	Brit. Ostafrika . .	1 744	0,2	2,9
III. Asien insgesamt	129 510	0,3	1,2	V. Australien und Ozeanien insgesamt	47 682	0,6	35,7
Davon in				Zusammen auf der Erde	1215730	1,0	6,7
Britisch-Indien . .	65 163	1,4	2,0				
Japan	19 769	3,1	2,7				
China	11 544	0,1	0,3				

Zu den besonders augenfälligen Vorzügen der Eisenbahnen gegenüber den anderen Landverkehrsmitteln gehört die Geschwindigkeit der Beförderung. In Frankreich überstieg die Geschwindigkeit beim Fuhrverkehr (in Diligencen) ungeachtet der vorzüglichen Landstraßen im Durchschnitt 15—16 km in der Stunde nicht. Im allgemeinen kann man die mittlere Geschwindigkeit des Pferdes bei der Personenbeförderung auf etwa 10 km in der Stunde schätzen, während die gewöhnlichen Personenzüge in den westeuropäischen Staaten gegen 60, die Schnellzüge 80 bis 100 km in der Stunde zurücklegen. Die Güterzüge erreichen in Deutschland eine Geschwindigkeit von 45 km, in besonderen Fällen sogar von 60 km in der Stunde.

1) Archiv für Eisenbahnwesen, 1925, S. 859—863.

Der zweite große Vorzug des Eisenbahnverkehrs stellt seine Massenhaftigkeit dar. Infolge Benutzung des Schienenweges und der Dampfkraft ergibt sich die Möglichkeit, große Transportmassen auf einmal zu befördern. Daraus folgt der dritte sehr bedeutende Vorzug des Eisenbahnverkehrs — seine relative Billigkeit. Die Differenz zwischen dem Fracht- und Eisenbahnverkehr ist sehr erheblich. So kostete z. B. die Achsfracht für Kohlen im Rheinland und Westfalen um die Zeit, als die ersten Eisenbahnen geplant wurden (Mitte der dreißiger Jahre) 40 Pf. pro t km, während die anfängliche Fracht auf Eisenbahnen anfangs 13—14 Pf. betrug. Der Normaltarif der Vorkriegszeit stellte sich auf 2,2 Pf. und bei Ausnahmetarifen war der Frachtsatz bis auf 1,25 Pf. gesunken.

Ungeachtet dessen, daß der Bahnbau sehr kostspielig ist, daß der Eisenbahnbetrieb komplizierte und teure Maschinen sowie besonders geschulte und zum Teil hoch entlohnte Arbeitskräfte erfordert, sind die Beförderungspreise der Eisenbahnen viel niedriger als die beim Wagenverkehr. Der Grund hierfür ist der gleiche wie der der Billigkeit des maschinell hergestellten im Vergleich zum handgesponnenen Garn, d. h. die Eisenbahnen weisen die Vorzüge des gewerblichen Großbetriebes auf. Daher hat auch das neue Verkehrsmittel im Gegensatz zu der ursprünglich verbreiteten Meinung in den wirtschaftlichen Beziehungen eine völlige Umwälzung mit sich gebracht und die Interessen aller Schichten der Bevölkerung aufs stärkste beeinflußt.¹⁾

Viertens haben die Eisenbahnen zum ersten Male eine außerordentliche Regelmäßigkeit des Verkehrs geschaffen. Abgang und Ankunft der Züge werden nicht nur nach Stunden, sondern genau nach Minuten bestimmt. Von einer solchen Pünktlichkeit kann natürlich auch bei dem vollkommensten Landstraßenverkehr gar nicht die Rede sein. Selbst der Verkehr auf den Flüssen stellt bei allen seinen Vorzügen infolge Zufrierens der Wasserstraße, besonders in solchen Ländern wie Rußland, ein unvollkommenes Verkehrsmittel dar. Der Eisenbahnverkehr kennt diese Hindernisse nicht. Er kann das ganze Jahr hindurch aufrecht erhalten werden, und keine Witterungsverhältnisse vermögen eine dauernde Stockung zu verursachen.

Endlich muß noch eine wichtige Besonderheit des Eisenbahnverkehrs erwähnt werden: seine relative Sicherheit. Dies erscheint auf den ersten Blick sonderbar, besonders wenn wir uns an die einzelnen großen Eisenbahnunfälle

1) Diese Auswirkung des Eisenbahnverkehrs hat bereits Friedrich List erkannt. Als die meisten noch in den Eisenbahnen ein für die Bequemlichkeit einzelner Reicher ersonnenes Unternehmen erblickten, suchte er zu beweisen, daß die Bedeutung der Eisenbahnen gar nicht in der Geschwindigkeit der Beförderung zu suchen sei, sondern darin, daß die Dampfkraft die gleichzeitige Beförderung einer Masse von Personen und Gütern ermögliche und daher die Beförderungskosten sehr erheblich herabsetze. s. Kurt Wiedenfeld, Der volkswirtschaftliche Einfluß der modernen Verkehrsmittel und die deutsche Volkswirtschaftslehre des XIX. Jahrhunderts. Festgabe für Schmoller. Leipzig 1909. Bd. II, S. 3—4.

erinnern und sie mit der friedlichen Bewegung der Diligences vergleichen. Die nähere Prüfung zeigt indessen, daß die Eisenbahnen nicht nur bei der Güter-, sondern auch bei der Personenbeförderung ein sichereres Verkehrsmittel darstellen, als es z. B. der Fuhrverkehr ist, wenn man die Anzahl der beförderten Personen berücksichtigt. Bei den französischen Eisenbahnen kamen z. B. in den Jahren 1835—75 auf 5 Mill. Reisende ein Getöteter und auf 580000 Reisende ein Verwundeter, während in den Jahren 1846—55 bei den mit Diligencen Beförderten auf 355463 Reisende ein Getöteter und auf 29571 Reisende ein Verletzter kam. Natürlich ist aber der Grad der Sicherheit, der von den Eisenbahnen erreicht wird, einstweilen noch lange nicht als ideal zu bezeichnen.

Was die Güterbeförderung betrifft, so treten hier die Vorzüge der Eisenbahnen so klar zutage, daß es überflüssig ist, bei dieser Frage länger zu verweilen.

In der Nachkriegszeit haben sich der Personen- und Lastautoverkehr und in neuester Zeit auch der Luftverkehr außerordentlich stark entwickelt und zum Teil bereits der Eisenbahn eine nicht zu unterschätzende Konkurrenz bereitet.

In wie hohem Maße der Eisenbahnverkehr das Absatzgebiet erweitert, läßt sich mit Leichtigkeit aus folgender schematischen Darstellung ersehen. Gesetzt, die Fracht per Eisenbahn sei viermal so billig wie der Fuhrverkehr. Dann würde das Absatzgebiet beim Eisenbahnverkehr einen Kreis mit viermal größerem Radius umfassen als der Fuhrverkehr. Den gleichen Einfluß übt auch die Fahrgeschwindigkeit aus. Wenn eine Ware, z. B. Gemüse, sich nicht länger als 24 Stunden frisch halten läßt, so kann es beim Fuhrverkehr aus Gegenden mit einem Radius von höchstens 50—60 km bezogen werden, beim Eisenbahnverkehr dagegen aus Gegenden, die hunderte Kilometer vom Absatzmarkte entfernt sind.

Diese Erweiterung des Absatzes hat eine ganze Reihe höchst wichtiger Folgen. Die Preise für landwirtschaftliche Produkte gleichen sich bei entsprechender Entwicklung des Eisenbahnverkehrs zwischen den verschiedenen Gebieten eines Staates (und sogar zwischen verschiedenen Staaten) aus. So schroffe Schwankungen im Preisniveau, wie dies bei den früheren Verkehrsverhältnissen der Fall war, erscheinen jetzt ausgeschlossen. Wenn die Achsfracht des Getreides z. B. auf $\frac{1}{3}$ *Rthl* für den Zentnerkilometer zu stehen kam, so müßte der Wert eines Zentners beim Transport auf eine Entfernung von 500 km um 1.—*Rthl* steigen. Folglich könnten durch die Getreidezufuhr aus fruchtbareren Gegenden in solche mit schlechterem Boden die Getreidepreise in diesen nicht erheblich sinken. Eine Zufuhr aus entfernteren Gegenden wäre im Falle einer außerordentlich guten Ernte unmöglich. Während in der einen Gegend ein Mangel an Getreide sich herausstellen würde und die Preise außerordentlich steigen würden, könnten umgekehrt in einer anderen ein Überschuß vorhanden sein und niedrige Preise herrschen. Würde man aber diese Gebiete

durch eine Eisenbahn verbinden, so würden die Bedingungen des Getreideabsatzes und damit zugleich auch die Getreidepreise sich wesentlich ändern. Wenn z. B. die Eisenbahnfracht $\frac{1}{25}$ *Rpf* pro Zentnerkilometer betragen würde, so würde beim Getreidetransport auf die frühere Entfernung von 500 km der Preis eines Zentners nicht um 1.— *R.M.*, sondern nur um 20 *Rpf* steigen. Daher müßte auch die Differenz in den Getreidepreisen der beiden betrachteten Gebiete um das Fünffache abnehmen. Dadurch, daß die Eisenbahnen die Möglichkeit eröffnen, Getreide aus entfernteren Gegenden zu beziehen, ermäßigen sie die Getreidepreise in dem Absatzgebiete sehr erheblich. Wenn z. B. der Preisunterschied in beiden Gegenden 40 *Rpf* betragen würde, so würde beim Eisenbahnverkehr der Preis in unserem Beispiel um 20 *Rpf* pro Zentner sinken, während eine Beförderung per Achse bei dieser Differenz gar nicht möglich wäre. In den Getreideexportgegenden würde eine entgegengesetzte Erscheinung eintreten. Der Eisenbahnverkehr ermöglicht ja einen Teil des Getreides in anderen, entfernteren Gegenden abzusetzen, das Angebot würde im Produktionsgebiete ein wenig zurückgehen und der Preis somit steigen. Der Eisenbahnverkehr begünstigt somit das Sinken der Getreidepreise in den Absatzgebieten und ihr Steigen in den Exportgebieten. Je billiger und bequemer der Eisenbahntransport ist, desto mehr gleichen sich die Getreidepreise in den am weitesten voneinander entfernten Teilen des Landes aus. Immer geringer wird auch der Unterschied in den einzelnen Getreidepreisen der verschiedenen Staaten. Die in das allgemeine Netz des Weltverkehrs hineingezogenen Staaten stellen gleichsam zusammenhängende Provinzen eines Landes dar, bis zu einem so hohen Grade gleichen sich die Unterschiede in den Getreidepreisen aus.

Die folgende Tabelle der Getreidepreise in England, Frankreich und Österreich seit dem Aufkommen der ersten Eisenbahnen zeigt anschaulich, in wie erheblichem Maße der Eisenbahntransport preisausgleichend gewirkt hat.

Weizenpreise in österreichischen Gulden pro Hektoliter

Jahre	England	Frankreich	Österreich
1821—30	10,25	7,35	4,81
1831—40	9,60	7,61	7,81
1841—50	9,16	7,89	6,71
1851—60	9,40	8,55	8,94
1861—70	8,80	8,59	8,33 ¹⁾

Abgesehen von der beständigen Tendenz zur Ausgleichung der Getreidepreise spielen die Eisenbahnen in Fällen einer vorübergehenden Verringerung der Getreideproduktion eine große Rolle. Vor dem Aufkommen des Eisenbahnverkehrs haben Mißernten eine außergewöhnliche Erhöhung der Ge-

1) Emil Sax, Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft. 1. Aufl. Bd. II. Wien 1879. S. 21. Der wirtschaftlichen Bedeutung der Eisenbahnen widmet der Verfasser in der wesentlich erweiterten, in den Jahren 1918—22 erschienenen 2. Auflage seines grundlegenden Werkes einen ganzen Band.

treidepreise in den von der Mißernte betroffenen Gegenden verursacht, während die glücklicheren Gegenden, die einen Überschuß an Getreide aufwiesen, infolge des kostspieligen Transportes nicht die Möglichkeit hatten, das Getreide dorthin zu bringen, wo eine erhöhte Nachfrage bestand.

Für ein abgeschlossenes Wirtschaftsgebiet, das keine vollkommenen Verkehrsmittel hatte, galt im Prinzip die bekannte Formel von Gregory King, wonach bei einem Ausfall der Ernte von 10, 20, 30, 40, 50% die Getreidepreise um 30, 80, 160, 280, 450% steigen. Natürlich wird durch diese Formel aus früherer Zeit nur die Tendenz der Getreidepreisbewegung wiedergegeben. Seitdem es Eisenbahnen gibt, ist sie auf Getreidepreise überhaupt nicht mehr anwendbar. Die Eisenbahnen ermöglichen durch die rechtzeitige Herbeischaffung der notwendigen Getreidemenge eine erhebliche Preissenkung in der von der Mißernte betroffenen Gegend. Häufig genügt es, eine unbedeutende Menge einzuführen, um einen Preisrückgang einzuleiten.

Das über den Getreidetransport Gesagte gilt auch von der Beförderung anderer geringwertiger und schwerer Waren. So ist z. B. die Beförderung der Steinkohle, des Eisens, des Baumaterials erst dank der Eisenbahnen auf größere Entfernungen möglich geworden. Der Holztransport war beim Fuhrverkehr auf weite Entfernungen einfach ausgeschlossen, während jetzt Holz mit der Eisenbahn von den Karpaten nach dem Rhein, nach Süddeutschland und Frankreich befördert wird.

Was die Steinkohle betrifft, so war das Bedürfnis nach deren billiger Beförderung, wie wir bereits wissen, die Haupttriebfeder zur Erfindung der Eisenbahn. Die Abhängigkeit der Steinkohlengewinnung von der Erweiterung des Eisenbahnnetzes ersieht man aus folgendem Beispiele:

In den Jahren	1845	1875	Zunahme in %
betrug die Steinkohlengewinnung			
in Großbritannien (in Mill.Zentn.)	630	2500	296,9%
die Eisenbahnlänge (in km) . . .	4082	26870	558,2%

Die gleiche Erscheinung läßt sich auch in anderen Ländern feststellen, und zwar für die Kohle, wie auch für das Eisen.¹⁾

Hieraus ergeben sich einige weitere, ebenfalls sehr wichtige Folgen nicht nur für den Tauschverkehr, sondern auch für die Produktion verschiedener Warengattungen. Dank der Verbilligung des Rohmaterialtransportes und dem damit zusammenhängenden erheblichen Rückgang der Preise dieser Rohstoffe sinkt auch der Preis der mit ihrer Hilfe hergestellten Güter. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Billigkeit der Kohle und des Eisens, die den Grundstoff für die moderne Industrie darstellen. So führen die Eisenbahnen zur Erweiterung der Produktion, heben die produktiven Kräfte des Landes und begünstigen dadurch indirekt die Konzentration der Industrie. Diese beherrscht jetzt ein ausgedehntes Absatzgebiet, verfügt über billiges Rohmaterial

1) Vgl. E. Sax a. a. O. S. 53—55.

und verdrängt daher den Kleinbetrieb viel leichter, als dies bei unvollkommenen Verkehrsmitteln möglich war. So haben z. B. die Eisenbahnen nicht nur zur Erweiterung des Transportes von Getreide und anderen landwirtschaftlichen Erzeugnissen geführt, sondern auch zur Bildung industrieller Großbetriebe, die mit der Landwirtschaft in Verbindung stehen. Brauereien, Brennerien, Mühlen und ähnliche Unternehmungen stellten früher Kleinbetriebe dar, die über das Land zerstreut waren und einen lokalen Markt versorgten, weil die Achsfracht den Transport der Erzeugnisse (mit Ausnahme des Spiritus) auf große Entfernungen ausschloß. Die Eisenbahnen haben die Möglichkeit eines solchen Transportes geschaffen und damit zugleich den Weg zur Gründung großer, auf einen breiten Absatz berechneter Unternehmungen ebnet und Hand in Hand mit dem Aufkommen dieser großen Betriebe vollzog sich auch die Vervollkommnung der Technik. Die Dampfmaschinen erscheinen z. B. durchaus als das Ergebnis des Eisenbahnverkehrs. Die Lehmverarbeitung in Großbetrieben, Glas- und Zementfabriken usw. verdanken ebenfalls den Eisenbahnen ihre Entstehung.¹⁾ Aber auch in denjenigen Industriezweigen, wo der Großbetrieb schon früher bestand, haben die Eisenbahnen ihn im Kampf mit den Kleinbetrieb sehr wesentlich gestärkt. So erscheinen die neuen Verkehrsmittel als ein mächtiger Faktor in der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft und der Umbildung der alten Wirtschaftsverhältnisse überhaupt. Der erheblich erleichterte Warenabsatz begünstigt den raschen Übergang der Naturalwirtschaft zur Tauschwirtschaft, während der Tauschverkehr selbst vollkommeneren Formen annimmt. Gleichzeitig treten aber auch die Schatten der neuen wirtschaftlichen Beziehungen deutlicher hervor, es entwickelt sich die Spekulation, die Jagd nach vorübergehenden Vorteilen, hervorgerufen durch die Möglichkeit, Waren in kürzester Zeit nach Gegenden zu versenden, wo nach diesen eine erhöhte Nachfrage besteht.

Die Eisenbahnen üben endlich auch auf die Verteilung des volkswirtschaftlichen Ertrages einen Einfluß aus. Das Kapital, das stets dorthin strebt, wo sich eine vorteilhaftere Anlage erwarten läßt, wird mit der Entwicklung des Eisenbahnverkehrs noch beweglicher. In gleicher Weise erfährt auch die Beweglichkeit der Arbeit eine erhebliche Steigerung. Aus diesem Grunde gleichen sich die lokalen Unterschiede im Kapitalgewinn und in den Arbeitslöhnen rasch aus. Es setzt sich im Lande gewissermaßen eine allgemeine Norm für den Zins und den Arbeitslohn (für die einzelnen Kategorien der Arbeiterbevölkerung) durch.

Umgestaltungen in der ökonomischen Struktur verleihen gewöhnlich auch der ganzen Physiognomie des Landes ein bestimmtes Gepräge. Aus einem patriarchalisch-ländlichen verwandelt es sich in recht kurzer Zeit in ein solches der industriell-städtischen Kultur. Die Herabsetzung der Frachtsätze führt dahin, daß die Produktion sich immer weiter spezialisiert und sich an solchen

1) E. Sax a. a. O. S. 67—69.

Punkten konzentriert, wo den lokalen Bedingungen nach die Produktion dieser oder jener Ware sich am vorteilhaftesten erweist.¹⁾ Das Land zerfällt in eine ganze Reihe von Gebieten, in denen sich spezielle Industrien festsetzen (z. B. in das Gebiet der Baumwoll-, der Steinkohlen-, der Eisen-, der Maschinenbauindustrie usw.). In einem jeden dieser Gebiete konzentriert sich die Produktion an verhältnismäßig wenigen Punkten (in den Großstädten). Es entstehen auf diese Weise im ganzen Lande allmählich zahlreiche große industrielle Zentren. Wir hatten bereits früher Gelegenheit, das Wachstum der Städte als eine charakteristische Erscheinung der modernen wirtschaftlichen Entwicklung zu erwähnen. Ich will hier nur noch hinzufügen, daß auch die kulturelle Bedeutung der modernen Stadt, ebenso wie auch ihre wirtschaftliche Entwicklung in engem Zusammenhang mit den Eisenbahnen und überhaupt dem Verkehrswesen steht. Ich erinnere z. B. nur daran, daß das Eindringen der Hochschulbildung in die breiteren Schichten des Volkes in England in hohem Maße durch den Eisenbahnverkehr gefördert wurde. Nur bei der stark abgekürzten Reisedauer aus den Universitätszentren in die anderen Städte hat sich die Möglichkeit ergeben, Wanderkurse in so ausgedehntem Maße zu organisieren, bei denen der Lektor nach Beendigung des Kurses in einer Stadt nach wenigen Tagen ihn in einer anderen beginnen kann. Das gleiche gilt auch von der politischen Tätigkeit. Ein moderner Parlamentsabgeordneter oder sonst ein Politiker kann ohne besondere Schwierigkeiten an allen Orten, wohin ihn die Pflicht ruft, zur rechten Zeit erscheinen. Dank den Eisenbahnen hat sich auch die periodische Presse, dieser mächtige Faktor der kulturellen Entwicklung der modernen Nationen, stark entwickelt. Die Schnelligkeit, mit der die Zeitungen aus dem Zentrum in die letzten Schlupfwinkel gelangen, hat die Bewohner der entlegensten Flecken an das Verfolgen laufender Nachrichten gewöhnt. Aber nicht nur im inneren Leben des Landes haben die Eisenbahnen der Entwicklung neuer wirtschaftlicher und kultureller Verhältnisse einen starken Ansporn verliehen, sie haben auch in den internationalen Beziehungen keine geringere Rolle gespielt. Das Aufkommen der Eisenbahnen verwandelt einen Staat, der bis dahin landwirtschaftliche Rohstoffe aus- und gewerbliche Erzeugnisse einfuhrte, sehr rasch in einen Industriestaat, der nun-

1) Einen interessanten Versuch einer reinen Standortstheorie bietet das Werk von Alfred Weber, Über den Standort der Industrien. I. Teil. Reine Theorie des Standorts. Tübingen 1909. In den Mittelpunkt der Untersuchung stellt Weber den Faktor der Transportkosten, der sozusagen das Hauptnetz der am günstigsten gelegenen Produktionspunkte schafft. Die Hauptabweichungen von diesem werden durch zwei andere Faktoren bedingt; durch die Lohnkosten, die die gewerblichen Betriebe nach den für die Unternehmer in dieser Beziehung günstigsten Punkten drängen und durch den Agglomerationsfaktor, der die Konzentration bestimmter Teile der Produktion in den am dichtesten bevölkerten Punkten veranlaßt. — Zur Theorie des Güterverkehrs vgl. noch besonders Oskar Engländer, Theorie des Güterverkehrs und der Frachtsätze. Jena 1924.

mehr selbst als Exporteur von Industrieerzeugnissen auftritt. Die Bedingungen des internationalen Handels ändern sich zuungunsten derjenigen Länder, die ihren historischen Bedingungen nach eine privilegierte Stellung auf dem internationalen Markte eingenommen hatten. So geschah es z. B. mit Deutschland und England. Die Vorteile des Seetransportes in Verbindung mit den vervollkommeneten Landverkehrsmitteln haben England die Möglichkeit gegeben, die entlegensten Winkel der Erde mit seinen Erzeugnissen zu versorgen. Stark war auch der Export von England nach Deutschland. So sind unter anderem die deutschen Eisenbahnen zum großen Teil aus englischem Stahle hergestellt worden. Indem jedoch England den Eisenbahnbau in Deutschland förderte, hat es sich aus diesem Lande einen gefährlichen Konkurrenten auf dem internationalen Markte geschaffen. Dank des entwickelten Verkehrswesens sind in Deutschland zahlreiche Zweige des gewerblichen Großbetriebes entstanden, so daß es sehr bald den Bezug von Industrieerzeugnissen aus England eingeschränkt hatte, selbst dort seine Fertigfabrikate absetzte und mit England im Kolonial- und auch sonstigen Außenhandel mit Erfolg konkurrieren konnte.

Das ist die Rolle der Eisenbahnen im Wirtschaftsleben der modernen Kulturstaaten. Sie beschleunigen das Entwicklungstempo der kapitalistischen Produktion, indem sie die Entfaltung neuer Wirtschaftsformen in Ländern der alten Kultur erleichtern und in Staaten, die noch kaum dem Stadium der patriarchalischen Wirtschaftsverfassung entwachsen sind, die Entstehung der kapitalistischen Produktionsweise fördern.

Nunmehr können wir zum Problem der Organisation des Eisenbahnverkehrs übergehen. In unserer historischen Skizze haben wir darauf hingewiesen, daß beim Eisenbahnbau nirgends das Prinzip der freien Konkurrenz sich restlos verwirklichen ließ. Auf die ersten Versuche, Konkurrenzlinien zu errichten, folgte gewöhnlich eine Fusion der einzelnen Gesellschaften zu großen Monopolunternehmungen. In vielen Fällen hat der Staat den Eisenbahnbau und -betrieb in seine Hand genommen. Wir müssen uns jetzt klarmachen, welche Bau- und Betriebsform dem Wesen der Eisenbahnen am ehesten entspricht, m. a. W. welche von diesen Interessen der Volkswirtschaft als Ganzem am meisten Rechnung tragen.

Über die Frage der freien Konkurrenz zwischen den Eisenbahnunternehmungen besteht gegenwärtig kein Streit mehr. Die Vertreter der verschiedensten Richtungen in der nationalökonomischen Literatur stimmen darin vollständig überein, daß Eisenbahnen ihrem Wesen nach Monopolunternehmungen darstellen. Der Bahnbau erfordert stets ein so erhebliches Anlagekapital, daß zwei Konkurrenzlinien, die zwischen den gleichen Punkten bestehen, unter keinen Umständen die Kosten decken könnten. Außerdem bedingt der Bahnbau eine dauernde Festlegung des Kapitals, so daß man es aus dem Unternehmen nicht wieder herausziehen kann, wenn die Eisenbahn

Verluste bringt. Der Kapitalaufwand für den kostspieligen Unterbau, für die Herstellung von Stationsgebäuden usw. kann nicht in eine andere Form übergeführt werden und muß als völlig verloren angesehen werden, wenn der Kapitalist eine andere Unternehmung gründen wollte.

Hieraus ergibt sich als natürliches Prinzip des Bahnbaues das Monopol, und es fragt sich nun, was zweckmäßiger erscheint: die Überlassung dieses Monopols an private Unternehmer oder das Staatsmonopol.

Aus den Besonderheiten des Eisenbahnwesens folgt auch auf diese Frage eine bestimmte Antwort.

Erstens muß bei Erbauung eines Eisenbahnnetzes, sollen die Interessen der gesamten Volkswirtschaft gewahrt werden, ein einheitlicher Plan innegehalten werden, der bei geringstem Kapitalaufwande den größten Erfolg im Sinne der Bequemlichkeit und Billigkeit der Verbindung zwischen den verschiedenen Punkten eines Landes sichert. Außerdem müssen auch solche Linien gebaut werden, die an sich zwar nur einen unbedeutenden Ertrag abwerfen, aber für das allgemeine Bahnnetz trotzdem von Bedeutung sind. Es ist klar, daß bei Überlassung des Bahnbaues an private Gesellschaften das Kapital sich nur den Linien zuwendet, die großen Reinertrag versprechen. Das Eisenbahnnetz muß daher erhebliche Lücken aufweisen. Wenn dagegen der Staat das Erbauen ertragsreicher Bahnen privaten Gesellschaften überläßt, wenig einträgliche aber selbst baut, so werden ihm (d. h. den Steuerzahlern, die ihm die Mittel dazu geben) ganz überflüssige Ausgaben auferlegt. Der Staat kann sich aber die Förderung privater Gewinnmöglichkeiten zum Schaden seiner eigenen Interessen nicht zur Aufgabe stellen. Wenn somit die Einheitlichkeit des Netzes in gewissen Grenzen, wenn auch nicht ohne Eingriff des Staates auch bei privatem Bahnbau zu erreichen ist, so ließe sich seine Vollständigkeit bei Herrschaft dieses Prinzips nur auf Kosten großer Opfer seitens des Staates verwirklichen, was man natürlich weder als rationell noch als wünschenswert bezeichnen kann.

Zweitens üben die Eisenbahnen, wie wir bereits wissen, einen großen Einfluß auf die verschiedensten Seiten des Wirtschaftslebens aus. Von der Wahl der Richtung der Eisenbahn hängt der Aufschwung oder der Verfall vieler wichtiger Industriezweige ab. Der Staat kann diesem Einfluß nicht gleichgültig gegenüberstehen. Die Privatgesellschaft strebt nach Erhaltung eines möglichst hohen Reinertrages, der Staat hat dagegen stets die wirtschaftlichen Interessen des gesamten Landes im Auge. Daher kann vom volkswirtschaftlichen Standpunkte der Staat den Eisenbahnbau viel rationeller durchführen als private Gesellschaften, für die die Sorge um den Wohlstand des Landes ganz außerhalb ihrer geschäftlichen Berechnungen steht.

Drittens können private Gesellschaften, wie wir bereits aus der historischen Skizze der Eisenbahnen gesehen haben, mit eigenen Kräften die gestellte Aufgabe nicht lösen. Gewöhnlich genießen die Eisenbahngesellschaften große

Unterstützungen seitens des Staates, wie Subventionen und Zinsgarantien. Wenn somit der Staat ohne jeden Vorteil für sich große Kapitalien zur Unterstützung privater Gesellschaften aufwenden muß, wäre es da nicht zweckmäßiger, sie auf die Errichtung von Staatsbahnen zu verwenden, deren Erträge die gemachten Ausgaben decken könnten?

Auch eine weitere Schattenseite des Privatbahnsystems darf hier nicht unerwähnt bleiben. Große Kapitalien, die von Privaten in Eisenbahnunternehmungen angelegt sind, beeinflussen sehr wesentlich den ganzen Geldmarkt des Landes sowie die Staatsfinanzen. Zahlungen für den Anleihedienst der Eisenbahnen, soweit sie in Metallwährung zu leisten sind, können auf die Zahlungsbilanz des Landes eine ungünstige Wirkung ausüben und dadurch den Kurs des Papiergeldes drücken. Dem Staat wird die Inanspruchnahme des Kapitalmarktes durch einen Überfluß an Eisenbahnwerten erschwert, während die Spekulation übermäßig angeregt wird. Bei dem Privatbahnbau tritt auch der plutokratische Charakter der kapitalistischen Wirtschaftsordnung viel schärfer hervor. Der Staat kann solchen Erscheinungen gegenüber sich nicht passiv verhalten. Seine Interessen erfordern dringend Regelung der Wirtschaftsverhältnisse. Im Eisenbahnwesen ist eine aktive Wirtschaftspolitik nicht nur möglich, sondern u. a. auch mit Rücksicht auf den Ertrag der Eisenbahnen sogar geboten. Durch Verstaatlichung der Eisenbahnen wird die gesamte Volkswirtschaft gefördert und gleichzeitig eine sichere Einnahmequelle für Staatszwecke erschlossen.

Endlich spricht zugunsten des Staatsbahnsystems noch folgendes Moment. Die Eisenbahnen haben, abgesehen von ihrem Einfluß auf das Wirtschaftsleben, noch eine große strategische und allgemein-kulturelle Bedeutung. Privatgesellschaften können solche Ziele natürlich nicht verfolgen. Das kann nur der Staat. Das Staatsbahnsystem erscheint aus all diesen Gründen als die zweckmäßigste Form der Eisenbahnwirtschaft.¹⁾

Wir haben bereits gesehen, daß der Eisenbahnverkehr auf die Warenpreise stärksten Einfluß ausübt. Wodurch werden aber die Beförderungspreise der Eisenbahn bestimmt?

Auch die Beantwortung dieser Frage ergibt sich aus den Besonderheiten des Eisenbahnverkehrs. Die Eisenbahnen stellen ihrem Wesen nach Monopolunternehmungen dar. Früher oder später gewinnt das Monopolprinzip die Oberhand, und daher erscheinen die für die Personen- und Güterbeförderung festgesetzten Preise als Monopolpreise.

1) Bis jetzt haben wir nur von Eisenbahnen gesprochen, die verschiedene Ortschaften und Städte miteinander verbinden. Die Entwicklung der Städte, besonders aber die Trennung von Geschäfts-, Industrie- und Wohngebieten, hat aber das Bedürfnis auch nach Bahnen innerhalb des Stadtbezirkes entstehen lassen. Die Organisation der städtischen Verkehrsmittel hat in den letzten Jahrzehnten immer größere Bedeutung erlangt, besonders für die Arbeiter, die außerhalb der Stadt viel billiger und bequemer leben als in der Nähe der Fabriken.

Die Grenze nach unten hin ist fest bestimmt. Wie jede andere wirtschaftliche Unternehmung müssen auch die Eisenbahnen wenigstens den Kostenaufwand für ihren Bau und Betrieb decken, d. h. die Mittel für die Verzinsung des angelegten Kapitals und die Deckung der laufenden Ausgaben erbringen. Unter den Kosten überwiegen die konstanten, d. h. diejenigen, die von der Größe des Verkehrs nicht abhängen. Daher ist der auf die Einheit des beförderten Gutes oder einen Reisenden entfallende Kostenbetrag geringer, je reger der Eisenbahnverkehr ist. Das Interesse der Eisenbahnen erfordert Steigerung der Güter- und Personenbeförderung.

Die obere Grenze, über die hinaus die Eisenbahnen im Beförderungspreise schwer hinausgehen können, ist sehr dehnbar. Unter günstigen Verhältnissen können die Eisenbahnen erheblichen Überschuß abwerfen. Große Reinerträge der Staatsbahnen (wie das z. B. bei den preußischen der Fall war) bedeuten an sich noch keineswegs eine Schädigung der Gesamtheit. Der Staat verausgabte die Erträge im allgemeinen doch im Interesse der gesamten Volkswirtschaft.¹⁾

Die Macht der Eisenbahnen ist aber bei der Preisfestsetzung für ihre Leistungen nicht unbegrenzt. Eine charakteristische Besonderheit der Eisenbahnen ist, wie erwähnt, die Notwendigkeit eines regen Personen- und Güterverkehrs. Übermäßig hohe Beförderungspreise können aber die Ausdehnung des Verkehrs beeinträchtigen. Es wird weniger gereist, die Waren werden auf Wasserstraßen befördert, oder ihr Transport wird eingeschränkt. Die Eisenbahnen können daher nicht höhere Preise festsetzen, als es der Verkehr trägt.

Das sind die allgemeinen Grenzen für die Festsetzung der Eisenbahnbeförderungspreise. Die Leistungen der Eisenbahnen sind aber nicht gleichartig. Sie befördern Personen verschiedenen Vermögensstandes und Güter verschiedener Masse und von verschiedenem Werte auf verschiedene Entfernungen. Hierauf müssen die Eisenbahnen ebenfalls Rücksicht nehmen. Die Aufstellung von Grundsätzen für eine wirtschaftlich rationelle und sozial gerechte Berechnung der Eisenbahnsätze ist eine sehr schwierige Aufgabe. Praktisch wird sie von den Eisenbahnen durch Festsetzung mehr oder weniger komplizierter Tarifsyste me gelöst.

Infolge der Massenbeförderung können die Eisenbahnen nicht mit jedem einzelnen Reisenden oder jedem einzelnen Güterversender den Preis vereinbaren, während ihr Monopolcharakter und der Einfluß, den sie auf die verschiedenen Seiten des sozialen Lebens ausüben, ihnen Eigenschaften öffentlich-rechtlicher Institute verleihen. Daher werden die für die Leistungen der Eisenbahnen zu entrichtenden Preise durch feste, zur allgemeinen Kenntnisnahme veröffentlichte Sätze, durch den Eisenbahntarif, bestimmt.

1) Vgl. G. Cohn, Eisenbahnenüberschüsse und Steuern im preußischen Staatshaushalte. Zeitschrift f. d. ges. Staatsw. 1907. S. 696—708.

Das Eisenbahnnetz eines Landes stellt, selbst wenn es zwischen vielen selbständigen Unternehmungen verteilt ist, ein einheitliches Ganzes dar. Daher müssen auch die Eisenbahntarife einheitlich geregelt werden. Hieraus ergibt sich auch in dieser Hinsicht ein Vorzug der Staatsbahnen, bei denen eine solche Regelung sich von selbst ergibt. Aber auch beim Privatbahnsystem ist eine öffentliche Kontrolle des Tarifs notwendig und bricht sich schließlich auch in Ländern mit einem völlig anarchischen Eisenbahnsystem (wie z. B. in den Vereinigten Staaten) Bahn.

Von den übrigen Verkehrsmitteln verdient besondere Beachtung die Seeschifffahrt.

Die Meeresstraßen stehen dem Menschen unentgeltlich zur Verfügung, der Seetransport ist daher erheblich billiger als der mit der Bahn. Zum Unterschied von den Eisenbahnen läßt der Seeverkehr auch die Möglichkeit freier Konkurrenz zu. In demselben Maße jedoch, in dem das in der Schifffahrt angelegte Kapital wächst, werden die Grenzen für die Konkurrenz immer enger. Große Seedampfer kosten mehrere Millionen Mark. Nur große Gesellschaften können solche bauen, während ihr Betrieb die Heranziehung großer Transportmassen erfordert. Daher beobachtet man auch auf den Hauptlinien des Weltverkehrs einen stark ausgesprochenen Konzentrationsprozeß der Unternehmungen bis zur Bildung von Trusts. Einer Verstaatlichung der Seeschifffahrt stehen große Schwierigkeiten entgegen. Die Meeresstraßen stehen Schiffen aller Nationen zur Verfügung. Die Verstaatlichung des Seetransports würde daher zur Beseitigung des freien Wettbewerbs umfassende internationale Vereinbarungen erforderlich machen. Außerdem kommt noch in Betracht, daß, wie mächtig die großen Seedampfergesellschaften auch sind, im Seeverkehr noch sehr häufig Segelschiffe verwendet werden, die einen sehr wesentlichen Vorzug aufweisen, nämlich den der Billigkeit. Die geringe Geschwindigkeit der Beförderung fällt beim Transport vieler Waren wenig ins Gewicht. Hieraus ergibt sich auch die Überlegenheit des Seetransportes über die Eisenbahnen. Statt z. B. Getreide aus den westlichen Staaten Nordamerikas nach Europa auf dem kürzesten Wege zu versenden (mit der Eisenbahn durch Amerika und dann mit dem Dampfer durch den Atlantischen Ozean) benutzen die amerikanischen Exporteure Dampfer alter Konstruktion oder Segelschiffe, und schicken sie um Kap Horn, obgleich dieser Transport 6—7 Monate in Anspruch nehmen kann. Wie billig der Seetransport ist, und wie wenig man hier mit der Entfernung und der Zeit rechnet, kann man daraus ersehen, daß der für Marokko bestimmte Tee zunächst von China nach Gibraltar geht. Dort bleibt das Schiff aber meist nur einige Stunden und hat keine Zeit, die Ladung zu löschen. Der Tee geht daher nach London oder Hamburg und wird dann wieder nach Gibraltar gesandt und von da erst nach der marokkanischen Küste.¹⁾

1) A. Wirth, Der Weltverkehr. Aus der Sammlung; „Die Gesellschaft“, Bd. VI. S. 45—53.

Mit besonderem Erfolg hat England den Schiffsverkehr ausgebaut, aber in den letzten Jahrzehnten hat es seine Vorzugsstellung nicht zu bewahren vermocht, hauptsächlich infolge der Entwicklung der Schifffahrt in Deutschland und den Vereinigten Staaten. Trotz der Verluste durch den Versailler Friedensvertrag hat sich die deutsche Handelsflotte sehr rasch wieder erholt. Dank der Seeschifffahrt hat auch der Weltverkehr eine besondere Ausdehnung erfahren. Er hat Europa mit Amerika durch die breiten und festen Bande des Warenverkehrs verbunden und die Entwicklung des amerikanischen Eisenbahnnetzes und damit zugleich auch die Entfaltung der transatlantischen Industrie sehr stark beeinflußt. Im allgemeinen ist der Einfluß des entwickelten Seeverkehrs auf das Wirtschaftsleben der gleiche wie der des Eisenbahnverkehrs.

Einen Überblick über die Welttonnage und den Anteil der einzelnen Staaten zeigt folgende Statistik:

Anteil der Nationen an der Welthandelsflotte 1913—1925.¹⁾

Land	Ende Juni	Dampfer und Motorschiffe		Segler		Insgesamt	
		Zahl	Tons	Zahl	Tons	Zahl	Tons
Deutschland . . .	1914	2 090	5 134 720	298	324 576	2 388	5 459 296
	1925	1 947	3 006 270	81	67 443	2 028	3 073 713
Großbritannien .	1914	8 587	18 892 089	653	364 677	9 240	19 256 766
	1925	8 161	19 304 670	398	136 041	8 559	19 440 711
Vereinigte Staaten (Ozean)	1914	1 113	2 026 908	1 377	943 376	2 490	2 970 284
	1925	3 329	11 931 562	936	1 017 070	4 265	12 948 632
Frankreich . . .	1914	1 025	1 922 286	551	397 152	1 576	2 319 438
	1925	1 527	3 319 645	301	192 339	1 828	3 511 984
Welt insgesamt .	1914	24 444	45 403 877	6 392	3 685 675	30 836	49 089 552
	1925	29 205	62 380 376	3 711	2 261 042	32 916	64 641 418

Eine zweckmäßige Gestaltung des Warenverkehrs kann sich nie auf einer besonderen Bevorzugung einer Verkehrsgattung aufbauen. Die Bedürfnisse der Volkswirtschaft erfordern ein rationelles System der verschiedensten Verkehrsmittel, damit je nach den besonderen Verhältnissen die Vorteile der einzelnen Verkehrsmittel am besten ausgenutzt werden können.

Ein paar Worte wollen wir noch über den Nachrichtenverkehr, über die Post, den Telegraph und das Telephon, sagen. Neben der allgemein-kulturellen Bedeutung ist der entwickelte Nachrichtenverkehr auch für das Wirtschaftsleben von größter Bedeutung. Der Warenverkehr wird dadurch noch mehr erleichtert. Die Nachfrage nach einer Ware, die sich in einer noch so entfernt liegenden Gegend eingestellt hat, wird dank den modernen Post- und Telegraphenverbindungen im Produktionsgebiete sehr rasch bekannt. Aus

1) Nach dem Schifffahrt-Jahrbuch 1926. Hamburg 1926. S. 463—464.

diesem Grunde suchen auch die in kultureller und wirtschaftlicher Beziehung am weitesten fortgeschrittenen Staaten die Mittel der Nachrichtenbeförderung immer weiter zu entwickeln. In Amerika, England und Deutschland finden wir die beste Organisation des Post- und Telegraphenverkehrs sowie das dichteste Telephonnetz, dem in neuester Zeit die großzügige Organisation des Funkverkehrs sich hinzugesellt.

Mit diesen Bemerkungen will ich die Skizze über die Bedeutung des entwickelten Verkehrswesens im modernen Wirtschaftsleben schließen. Hinzufügen darf ich vielleicht nur noch, daß der Eisenbahn- und Dampferverkehr, die Post und der Telegraph in das wirtschaftliche wie überhaupt das allgemeine Kulturleben eine früher nie geahnte Mobilität gebracht haben. Jeder neue Gedanke verbreitet sich heutzutage in der ganzen Welt in kürzester Zeit, wird Gemeingut der großen Massen, die unter anderen Verhältnissen noch lange von der allgemeinen Kulturbewegung abgeschlossen geblieben wären. Die moderne soziale und Kulturbewegung verfügt über mächtige Mittel, die ihren Fortschritt erleichtern und beschleunigen. Die Früchte der Kultur können den großen Massen leichter zugänglich gemacht werden, und Hand in Hand damit erstarken die Grundlagen vernünftiger sozialer Verhältnisse. Und so geht die Menschheit mit großen Schritten einer besseren Zukunft entgegen.

DREIZEHNTES KAPITEL.

Der Handel. — Begriff und Arten des Handels. — Geschichtliche Entwicklung des Handels. — „Stummer“ Tausch-Handel. — Karawanen-Handel. — Der Handel im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit. — Der Handel im XIX. Jahrhundert. — Bedeutung des modernen Handels. — Vorteile desselben für den Produzenten und Konsumenten. — Mängel des Handels. — Organisation der Handelsunternehmungen in der kapitalistischen Epoche. — Spezialisierung und Konzentration im Detailhandel. — Warenhäuser. — Ihr Verhältnis zum spezialisierten Detailhandel. — Die Verdrängung der Handelsvermittlung. — Die Beseitigung des Großhandels. — Herstellung direkter Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten. — Der Börsenhandel. — Besonderheiten des Börsenmarktes. — Das Wesen der Börsengeschäfte und die Bedeutung der Börsenspekulation. — Besonderheiten des Außenhandels. — Hauptrichtungen in der Handelspolitik (Merkantilismus, Freihandel, Schutzzoll).

Wir haben bisher den Tauschwert, den Preis, das Geld, den Kredit und das Transportwesen kennengelernt. Um die Charakteristik der Erscheinungen des Tauschverkehrs abzuschließen, müssen wir noch den Handel betrachten. Unter Handel versteht man den gewerbsmäßigen Kauf- und Wiederverkauf von wirtschaftlichen Gütern zwecks Gewinnerzielung. Gleich den bereits betrachteten Erscheinungen des Tauschverkehrs hat auch der Handel, die Annäherung der voneinander getrennten Produzenten und Konsumenten, die Herstellung eines Bandes zwischen der Produktion (bzw. ihrer verschiedenen Zwischenstufen) und der Konsumtion zur Aufgabe. In Ländern mit

einigermaßen entwickeltem Warenverkehr bildet sich der Handel zu einer spezialisierten Tätigkeit aus, die eine bestimmte Anzahl speziell dieser sich widmenden Personen beschäftigt und besonderen Kapitalaufwand erfordert. Mit anderen Worten, in der sozialen Arbeitsteilung nimmt der Handel gleich anderen Formen der wirtschaftlichen Tätigkeit, dem Transport, dem Kredit, der Industrie, eine selbständige Stelle ein. Seiner Organisation nach unterscheidet sich der Handel prinzipiell nicht von den übrigen wirtschaftlichen Unternehmungen: auch hier stehen Arbeitnehmern, die eine für die Gesellschaft notwendige Arbeit ausführen, aber nicht im vollen Umfange ihrer Leistung entlohnt werden, Arbeitgeber (die Unternehmer) gegenüber, die den Gewinn erhalten. Es liegt daher kein Grund vor, den Handel von den übrigen Formen der wirtschaftlichen Tätigkeit der Gesellschaft abzusondern und sich ihm gegenüber im voraus ablehnend zu verhalten. Gewiß war der Handel in seiner historischen Vergangenheit von Unzulänglichkeiten und Ungerechtigkeiten nicht frei, ebenso wie er auch in seiner modernen Gestalt davon nicht frei ist. Dies ist aber nicht nur für den Handel charakteristisch. Im größeren oder geringeren Grade gilt das von den übrigen Zweigen der wirtschaftlichen Tätigkeit und hängt mit den allgemeinen Bedingungen der sozialökonomischen Ordnung unserer Zeit aufs engste zusammen. Bei allen Mängeln erweist sich aber der Handel als unentbehrliches Glied in der Kette der wirtschaftlichen Funktionen der auf dem Prinzip der Arbeitsteilung und des Warenverkehrs gegründeten Gesellschaft.

Aufgabe des Handels ist die Übertragung der Güter aus einem Stadium der Produktion in das andere, sowie aus den Händen der Produzenten in die der Konsumenten. Man spricht von Kleinhandel, wenn der Händler in direkte Beziehung zum Konsumenten tritt, von Großhandel dagegen, wenn die Händler die Ware an Wiederverkäufer liefern. Im ersteren Falle ist die Kette der Handelsbeziehungen völlig abgeschlossen, im zweiten wird sie auf halbem Wege unterbrochen. Von großer Bedeutung ist ferner die Einteilung des Handels unter Zugrundelegung des geographisch-territorialen Merkmals: in den Binnenhandel (den Handel innerhalb eines Staates umfassend) und den Außenhandel (d. h. den mit dem Auslande).

Die Anfänge des Tauschhandels verlieren sich in den entferntesten Zeiten des menschlichen Gemeinschaftslebens. Zur Zeit der geschlossenen Hauswirtschaft konnte es natürlich keinen erheblichen Handelsverkehr innerhalb des Wirtschaftsbereiches eines Stammes geben. Doch tauschten die nebeneinanderlebenden selbständigen Stämme je nach den natürlichen Verhältnissen des von ihnen bewohnten Territoriums verschiedene Güter miteinander aus. Ein solcher Tauschverkehr zwischen selbständigen wirtschaftlichen und politischen Gebietseinheiten entwickelte sich besonders lebhaft dort, wo Völker auf niederer Kulturstufe mit solchen auf höherer zusammenstießen. Im Verkehr zwischen Stämmen auf gleicher Kulturstufe spielte eine besonders

große Rolle der Handel mit Salz, denn mit Völkern, die Salzvorräte besaßen, unterhielten die Nachbarn seit jeher einen regelmäßigen Tauschverkehr (diente doch, wie wir bereits wissen, das Salz als allgemeines Tauschmittel, als Geld).¹⁾

Beim Zusammenstoß von Völkern auf verschiedener Kulturstufe spielten die Angehörigen der fortgeschritteneren Nationen eine aktive Rolle, indem sie ausgedehnte Expeditionen unternahmen und die primitiveren Stämme an den normalen Tauschverkehr gewöhnten. Infolge der Feindseligkeiten dieser gegen Fremde stellte der Handel ursprünglich einen stummen Tausch dar. Als z. B. die Karthager zu Handelszwecken die Bewohner des westlichen Liviens (an der nordafrikanischen Küste) aufsuchten, legten sie ihre Waren an der Küste aus, steckten einen Scheiterhaufen an, um ihre Ankunft anzuzeigen, und kehrten dann wieder zu ihren Schiffen zurück. Auf dieses Signal kamen die Eingeborenen, sahen sich die ausgelegten Waren an und entfernten sich unter Zurücklassung von Gold. Die Karthager kamen darauf wieder, um zu prüfen, ob genügend Gold hinterlassen worden war. Fanden sie dies für ungenügend, so kehrten sie auf ihre Schiffe zurück, ohne etwas zu nehmen und warteten, bis die Eingeborenen eine Zulage brachten. Das taten diese auch gewöhnlich, weil sonst die Karthager ihre Waren wieder zurückgeführt hätten.²⁾

So entstand allmählich die Gewohnheit, einen regelmäßigen Tausch zu unterhalten, was gleichzeitig auch den Boden für die Entwicklung direkter persönlicher Beziehungen befestigte.

In der Entwicklung des Tauschverkehrs tritt somit zuerst der Außenhandel auf, der bereits zu einer Zeit, als innerhalb der einzelnen Wirtschaftsgebiete die geschlossene Hauswirtschaft herrschte, einen sehr großen Umfang annahm. Hier hat sich der Handel, besonders sofern er von verhältnismäßig fortgeschrittenen Völkern unterhalten wurde, bald zu einer selbständigen Tätigkeit entwickelt. Der Handel der an der Küste lebenden Völker (der Phönizier, Karthager z. B.) nahm natürlicherweise die Form großer Unternehmungen an, da es notwendig war, Schiffe für weite Seeexpeditionen auszurüsten. Aber auch auf dem Festlande trat der Handel ebenfalls in der Form großer (halb militärisch organisierter) Expeditionen auf, weil beim Verkehr mit fremden Völkern große Hindernisse zu überwinden waren, es an Verkehrsmitteln fehlte und die Reisen mit Gefahr verbunden waren. Für das Mittelalter ist in dieser Beziehung der Karawanenhandel der Araber besonders typisch. Sehr bemerkenswert ist dabei, daß der Handel sich nicht nur im Großen vollzog, sondern in seiner Organisation bereits an moderne Unternehmungsformen, nämlich an die Aktiengesellschaften,

1) Vgl. R. v. d. Borgh, Handel und Handelspolitik, 2. Aufl. Leipzig 1907.

2) W. Roscher, Nationalökonomik des Handels und Gewerbetriebs, 5. Aufl. Stuttgart 1887. S. 112.

374 Karawanen-Handel. — Der Handel im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit

erinnert. Kleine Kapitalien wurden damals für den Karawanenhandel zusammengezogen, wie jetzt von den Aktiengesellschaften. So war z. B. der Handel von Mekka und Haifa bereits zur Zeit Mohammeds sehr entwickelt. Aus diesen Städten gingen alljährlich im Herbst Karawanen nach Yemen und Abessinien, im Frühling nach Syrien ab. Als Ausfuhrgegenstände dienten Leder, Leim, Weihrauch gebende Pflanzen, Edelmetalle, als Einfuhrgegenstände — verschiedenartige Stoffe, Seide und Luxusartikel. Über den Charakter der Karawane erfahren wir Näheres aus einer aus dem Jahre 623 stammenden Nachricht. Danach sollen in diesem Jahre sechs Expeditionen unternommen worden sein. Eine von ihnen bestand aus 2000 Kamelen mit einer Ladung im Werte von 50000 Golddinarier (eine Golddinarie = 15 Fr.). Der größere Teil derselben gehörte natürlich reichen Kaufleuten, die auch an der Spitze der Expedition standen. Sie nahmen aber auch gerne von jedermann, der auch nur geringe Ersparnisse hatte, Aufträge an, freilich unter der Bedingung, die Hälfte des Gewinnes zurückbehalten zu dürfen (50% war der übliche Gewinn solcher Expeditionen). Auf diese Weise hatte an den großen Karawanen fast ein jeder Einwohner von Mekka, der ein oder zwei Dinarien erspart hatte, seinen Anteil. Drohte den Karawanen eine Gefahr, so bemächtigte sich der gesamten Einwohnerschaft Mekkas große Aufregung.¹⁾

Im Altertum haben zuerst die Phönizier den Handel zwischen den verschiedenen Völkern organisiert, ihnen folgten die Griechen und besonders die Römer. Der Handel der Römer war wie seiner Reichhaltigkeit, so auch seinen Umsätzen nach außerordentlich entwickelt. Eine wesentliche Förderung erfuhr der Handelsverkehr durch die Einheitlichkeit des Rechts, der Geldverfassung und der Zahlungsregeln.

Im Mittelalter verfällt der Handel in einen Zustand der Stagnation, später tritt aber ebenfalls unter dem Einflusse der Berührung verschiedener Kulturen (des barbarischen Westens mit der alten Kultur des Orients) der Handel der italienischen Republiken auf. Im Norden monopolisiert den Handel die Hanse. Auch der mittelalterliche Handel ist, ebenso wie der des Altertums, hauptsächlich Außenhandel, da die Grundlage auch des damaligen Wirtschaftslebens die geschlossene Hauswirtschaft bildet. Die Entdeckungen der Neuzeit steigern den Handelsverkehr und übertragen das Schwergewicht auf Nationen, die unter günstigen geographischen Verhältnissen leben. An Stelle der italienischen Republiken treten zuerst Spanien und Portugal, dann Frankreich, England, Holland und Dänemark. Das Streben zur Hegemonie im Handel führt zum Kampf zwischen den verschiedenen beteiligten Nationen, wobei im XVII. und XVIII. Jahrhundert dank der günstigen Lage für den transozeanischen Verkehr und der energischen Schutzpolitik der Sieg England zufällt. Der Handel findet hauptsächlich zwischen den eigenen Kolonien

1) Leroy-Beaulieu a. a. O. Bd. I. S. 279—280.

durch Vermittlung monopolistischer Handelsgesellschaften statt. Im XIX. Jahrhundert kommt zum Außenhandel allmählich auch der Binnenhandel hinzu. Die industrielle Revolution am Ausgange des XVIII. und zu Beginn des XIX. Jahrhunderts, d. h. das Aufkommen des gewerblichen Großbetriebes und die Vervollkommnung des Verkehrswesens ebenso wie die Regelung der Geldverfassung und der Entwicklung des Kredits, die Gründung des metrischen Maßsystems haben eine ungewöhnliche Erweiterung des Handelsverkehrs bei den Kulturnationen zur Folge. Der Charakter des Binnenhandels hat sich dabei sehr wesentlich geändert. An Stelle des früheren Meß- und Hausierhandels tritt der regelmäßige Handelsverkehr, der allmählich mit der Entwicklung des Eisenbahnnetzes und Vervollkommnung der übrigen Verkehrsmittel in die entlegensten Winkel der einzelnen Wirtschaftsgebiete eindringt. Auch der Außenhandel nimmt gewaltig zu, was einerseits zur allgemeinen Entfaltung des Wirtschaftslebens führt, andererseits aber auch durch Wachrufen der Handelsspekulation (die sich auch im Binnenhandel entwickelt) schädliche Folgen nach sich zieht.

Der Handel hat zur Entstehung schwerer Erschütterungen des Wirtschaftslebens, die man als handels-gewerbliche Krisen bezeichnet, viel beigetragen. Gestützt auf das mächtige Mittel des Kredites hat der Handel die Überfüllung der Märkte mit bestimmten Waren wesentlich gefördert, indem er stets zur Erweiterung der Produktion anspornte. Wenn aber die Spekulationen des Handels scheiterten, führte das nicht nur zur Häufung von Bankrotten in den eigenen Reihen, sondern auch zu denen der Kreditinstitute, die den Handel unterstützten, und der Produzenten, die jetzt auf einmal ihre Produktion einschränken bzw. einstellen mußten. In neuerer Zeit sind gegen diese schädlichen Erscheinungen des Handels mächtige Gegenströmungen aufgetreten. Einerseits sind die Erzeuger bestrebt, den Warenabsatz selbst in die Hand zu nehmen und die Vermittlung des Handels auf diese Weise zu umgehen, andererseits vereinigen sich die Konsumenten zu Genossenschaften, die den Zwischenhandel entweder überhaupt ausschalten oder nur die Dienste des Großhandels in Anspruch nehmen.

Jedenfalls ist die Bedeutung des Handels in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung sehr groß. Infolge der starken Entwicklung des Handelsverkehrs nimmt die Größe der Handelsumsätze und die Zahl der im Handel beschäftigten Personen stets zu.

So betrug die Zahl der im Deutschen Reiche bei den Hauptbetrieben des Handelsgewerbes beschäftigten Personen:

Jahr der Erhebung	Personen
1882.	838392
1895.	1332993
1907.	2063634

In ganz Deutschland gehörten 1895 zum Handel 5,26, in der Schweiz 1888 7,5, in Frankreich 1891 fast 12 % aller Erwerbstätigen.¹⁾ Eine so große Anzahl der auf den Handel kommenden Berufsangehörigen erklärt sich, neben den bereits erwähnten Umständen, noch dadurch, daß einerseits das Handelsgewerbe viele energische und rührige Personen, die ihr Glück versuchen wollen, an sich reißt, weil es den Besitz eines größeren Kapitals nicht erfordert, andererseits dadurch, daß die wirtschaftlich schwachen Elemente, die durch die neuere industrielle Entwicklung verdrängt werden (z. B. Handwerker) und die infolge der komplizierten Lebensverhältnisse der Großstädte gescheiterten Existenzen im Handel ihre Zuflucht suchen.

Um die Bedeutung des Handels im modernen Wirtschaftsleben richtig zu beurteilen, ist es notwendig, sich den großen Fortschritt der modernen Arbeitsteilung und die dadurch bedingte Trennung der Produzenten von den Konsumenten zu vergegenwärtigen. Der Produzent kann seine Aufgabe ohne Unterstützung des Händlers mit Erfolg gar nicht erfüllen, weil er seine Waren nicht für den eigenen Konsum, sondern für den Absatz und dabei gewöhnlich für verschiedenartige und entfernte Märkte bestimmt. Die Konsumenten sind zuweilen über die ganze Erde zerstreut. Es wäre daher für den Produzenten mühsam und schwer, den Absatz seiner Waren selbst in solchen Fällen zu übernehmen, in denen dies möglich wäre. Manchmal ist dies aber ganz undenkbar, weil eben die Mehrkosten den Produzenten veranlassen würden, auf viele Absatzmärkte zu verzichten, auf denen jetzt seine Ware durch Spezialhändler mit Erfolg veräußert wird. In gleicher Weise kauft auch der Konsument jetzt die verschiedenartigsten Güter, deren Hersteller durch große Entfernungen und häufig auch durch politische Grenzen von ihm getrennt sind. Wären wir gezwungen, beim Einkauf von Kaffee mit arabischen, von Tee mit chinesischen, von Tuch mit englischen, von Seide mit französischen Händlern in direkte Verbindung zu treten und Felle in Sibirien zu bestellen, wir würden unzweifelhaft auf den Bezug der meisten dieser Gegenstände einfach verzichten.

Der Handel beseitigt somit, indem er die Beziehungen zwischen Produzent und Konsument erleichtert, den überflüssigen Arbeitsaufwand, der sonst unvermeidlich wäre. Wie jede Arbeitsteilung, bringt auch die Entwicklung des Handels zu einer spezialisierten Tätigkeit große Vorteile mit sich. Der Handel fördert die intensive Entwicklung des Wirtschaftslebens. Er erleichtert die Erweiterung der Produktion durch Steigerung des Absatzes, er trägt zur Schaffung vollkommener Verkehrsmittel die notwendige Voraussetzung für die Entfaltung des Handels bei und wirkt anregend auf die Entwicklung des Geld- und Kreditverkehrs.

¹⁾ Vgl. K. Rathgen, Art. Handel im Wört. der Volksw. Bd. I^o. S. 1237—38. W. Sombart, Der moderne Kapitalismus, Bd. II. S. 346—348. J. Hirsch, Das Warenhaus in Westdeutschland. Leipzig 1910. S. 10.

Wir wollen jedoch keineswegs einen Lobgesang auf den modernen Handel anstimmen. Wie wir bereits mehrmals Gelegenheit hatten zu bemerken, weisen in der modernen Wirtschaftsordnung infolge der ihr prinzipiell anhaftenden Mängel alle nützlichen wirtschaftlichen Funktionen zugleich auch große Schattenseiten auf. Der Handel erhebt durch die Trennung der Produzenten von den Konsumenten den Produktionsprozeß zu einem Selbstzweck und macht es dem Produzenten unmöglich, von den Bedürfnissen der Abnehmer eine richtige Vorstellung zu bekommen. Der Konsument wieder zahlt, da er über die Produktionskosten der Waren gar nicht orientiert ist, häufig zu hohe Preise, wodurch dem Handel ein übermäßiger Gewinn zufließt, der desto mehr wächst, je größer die Zahl der Handelsvermittler zwischen den Produzenten und Konsumenten ist. Diese Seite des Handels hat denn auch hauptsächlich die scharfe Kritik der Moralisten und der ersten sozialistischen Schriftsteller (Fourier) veranlaßt. Ferner wird der Konsument durch verlockende Reklamen und entgegenkommende Lieferung der Ware dazu verleitet, Güter zu kaufen, die er gar nicht braucht oder die sogar in physischer oder sittlicher Beziehung als schädlich bezeichnet werden müssen.¹⁾ Endlich erzeugt der Handel auch eine gewisse Art wirtschaftlicher Abhängigkeit, indem er die ärmeren Schichten der Bevölkerung zu Schuldnern der bereitwilligst Kredit einräumenden Geschäftsleute macht.

In der Organisation von Handelsunternehmungen beobachtet man bei der kapitalistischen Wirtschaftsweise Änderungen, die in vielem denen der gewerblichen Unternehmungsformen ähnlich sind. Die Tendenz zur Spezialisierung und Konzentration der Betriebe zeigt sich auch im Handelsgewerbe. Doch besitzen die älteren Formen der Handelsunternehmungen eine größere Lebensfähigkeit, als die rückständigen gewerblichen Unternehmungsformen. Noch jetzt finden wir sogar in sehr fortgeschrittenen kapitalistischen Ländern, häufig in recht großer Zahl, die ältesten Formen des Handels, wie z. B. Jahrmärkte, den Hausierhandel und den Kramladen. Ferner wird bei den entwickelteren Formen des Handels auch der Großbetrieb verdrängt, wenn er sich an die Bedingungen des modernen Warenverkehrs schlechter anpaßt (Beseitigung des Großhandels durch Herstellung direkter Beziehungen zwischen den Produzenten und den Detailhändlern und sogar Konsumenten).

Die Anpassung des Handels an die allgemeinen Bedingungen der kapitalistischen Wirtschaft macht, besonders seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, immer größere Fortschritte. Im Großhandel nimmt die Bedeutung der Börse zu. Der Warenverkehr und spekulative Handel differenzieren sich immer mehr. Im Detailhandel treten an erste Stelle die großen Spezial-

1) Die Reklame erscheint indes als unentbehrliches Mittel des modernen Handels und übernimmt, von Mißbräuchen abgesehen, die sehr wichtige positive Rolle, den Konsumenten über die Mannigfaltigkeit des Warenmarktes zu unterrichten. Vgl. V. Mataja, Die Reklame Leipzig 1910.

geschäfte und die Warenhäuser. Im allgemeinen zeigt sich die Tendenz zur allmählichen Ausschaltung des Zwischenhandels, die Tendenz zur Annäherung des Produzenten an den Konsumenten.

Wandlungen in der Struktur der modernen Handelsunternehmungen vollziehen sich besonders seit dem Aufkommen der modernen Warenhäuser. Die Entwicklung der Verkehrsmittel und die Konzentration der Bevölkerung in den Großstädten und die damit verbundene Erweiterung des Konsumentenkreises hat zur Bildung großer Spezialgeschäfte (zum Vertrieb von Konfektions-, Manufaktur-, Kurz- und Galanteriewaren, von Möbeln, Hausgeräten usw.) geführt. Dann sind einige besonders rührige Unternehmer auf den Gedanken gekommen, große Warenhäuser zu gründen. Diese Idee setzte sich durch, und so sind die Warenhäuser zu einer notwendigen Erscheinung in jeder größeren Stadt geworden (so z. B. Au bon Marché, Louvre in Paris, Wertheim, Tietz und Jandorf in Berlin). Die Warenhäuser bedeuten nicht das Wiederaufleben der alten „gemischten“ Läden im großen Stile. Sie erscheinen vielmehr als die weitere Folge der Errichtung großer Spezialgeschäfte, von denen sie auch die vollkommenere und rationellere Betriebsgestaltung übernommen haben. Daher haben denn auch die Spezialgeschäfte sehr bald die Konkurrenz der neuentstandenen Warenhäuser zu spüren bekommen. Soweit sie nicht die Möglichkeit hatten, sich rasch genug auf die neuen Verhältnisse umzustellen und dem Kampf mit den gigantischen Warenhäusern nicht gewachsen waren, sind sie zugrunde gegangen.¹⁾ Sehr bald hat sich herausgestellt, daß die Aufgaben der Spezialgeschäfte mit denen der Warenhäuser nicht zusammenfallen, und daß daher beide bei entsprechender Gestaltung des Betriebes sich gegenseitig ergänzend, ruhig nebeneinander existieren können.

In Frankreich sind Warenhäuser bereits in den fünfziger Jahren mit der intensiven Entfaltung des Handels und Wirtschaftslebens nach dem Dezembereinbruch aufgekommen. In Deutschland entstanden sie viel später, in den neunziger Jahren, gelangten aber sehr rasch zur Blüte, wenn sie auch ihrem Umsatze nach zunächst sehr weit hinter den französischen zurückblieben (so betrug im Jahre 1905 der Umsatz von Wertheim 60 Mill. *M.*, der von Au bon Marché aber 195 Mill. Fr.).

Das Warenhaus stellt eine typische Unternehmungsform des modernen Handels dar.²⁾ Hier ist alles auf einer fein durchdachten Berechnung auf-

1) Diesen Verdrängungsprozeß der Spezialgeschäfte durch die Warenhäuser hat Zola in seinem Romane „Au bonheur des dames“ sehr anschaulich geschildert.

2) Die Literatur über Warenhäuser ist in den letzten Jahren sehr angewachsen. Vgl. das Literaturverzeichnis bei J. Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik, 2. Aufl. Tübingen 1925. S. 238 (Aus dem „Grundriß der Sozialökonomik“). Die Entwicklung der Warenhäuser in den Vereinigten Staaten schildert derselbe Autor sehr eingehend in seinem Buch; Das amerikanische Wirtschaftswunder. Berlin 1925. Eine glänzende Charakteristik

gebaut: die Beziehungen zum Publikum, die Disziplin unter den Angestellten, der Wareneinkauf. Diese Betriebsgestaltung bringt nicht nur für die Warenhausbesitzer, sondern auch für alle, die mit ihnen im Geschäftsverkehr stehen, und somit auch für die Gesamtheit große wirtschaftliche Vorteile mit sich. Sie führt aber zuweilen auch zu groben Verstößen in ethischer Beziehung¹⁾, die übrigens für die kapitalistische Wirtschaftsordnung bei all ihrer äußeren „Korrektheit“ und Anständigkeit so bezeichnend sind.

Die beiden Pole der Handelstätigkeit — der Ein- und Verkauf — sind bei den Warenhäusern aufs genaueste geregelt. Die Warenhäuser sind auf einen möglichst großen Warenabsatz berechnet. Sie begnügen sich mit einem geringen Gewinn pro Einheit der Ware und suchen aus dem Umsatz den Ertrag zu erwirtschaften. Alle Bemühungen sind auf die Sicherung eines breiten Käuferkreises gerichtet. Die aufgestaffelten Waren sind bei aller scheinbaren Buntheit, die auf den ersten Blick an einen Jahrmarkt erinnert, in Wirklichkeit nach einheitlichen Gruppen streng geordnet. Der Absatz ist in der Hauptsache berechnet auf die Nachfrage der städtischen Bevölkerung und insbesondere ihres weiblichen Teiles, der nach Einkommen und Gewohnheiten einer bestimmten Gesellschaftsschicht angehört. Um die Kauflust des Publikums anzuregen, führt das Warenhaus auch Gegenstände, die nur einen geringen Umsatz aufweisen oder infolge schwerer Aufbewahrbarkeit usw. nur unbedeutenden Gewinn bringen. Hierher gehören z. B. die Abteilungen für Lebensmittel. Die Gewinne der einen Abteilung kompensieren die Verluste der anderen, und als Ganzes genommen funktioniert das Warenhaus wie ein einheitlicher, komplizierter Organismus. Für die Kundenwerbung verfügen die Warenhäuser über psychologisch feinere Mittel als der gewöhnliche Detailhandel. Wie alle modernen Unternehmungen bedienen auch sie sich im ausgedehnten Maße der Reklame. Darin haben sie sogar in gewisser Beziehung eine wahre Virtuosität erreicht; als ihre beste Empfehlung betrachten sie aber die Gewissenhaftigkeit und Zuverlässigkeit, den höflichen und gleichmäßigen Umgang mit der Kundschaft, den Verzicht auf jede Aufdringlichkeit, die Sorge um die Bequemlichkeit der Käufer, die pünktliche und rasche Zustellung der gekauften Waren ins Haus und ihren bereitwilligen Umtausch.

Nicht weniger organisiert ist bei den Warenhäusern auch der Wareneinkauf, eine Tätigkeit, die hinter den Kulissen sich abspielt, den Käufer auch wenig interessiert, für den Betrieb aber von größter Bedeutung ist. Der Handel stellt seinem Wesen nach eine zweiseitige Beschäftigung dar. Der Händler muß nicht nur zu verkaufen, sondern auch zu kaufen verstehen. Im Waren-

der Berliner Warenhäuser (hauptsächlich desjenigen von Wertheim) entwirft P. Göhre, *Das Warenhaus*. Aus Sammlung: „Die Gesellschaft“, Bd. XII.

1) Hierher gehört z. B. das System der beständigen gegenseitigen Überwachung der Angestellten, die durch Geldbelohnungen noch besonders angeregt wird. Vgl. P. Göhre a. a. O. S. 81—82.

haus ist auch diese Seite äußerst rationell organisiert. Da das Warenhaus eine Zusammenfassung von Spezialgeschäften darstellt, die durch eine geschlossene Organisation zusammengehalten werden, so findet auch der Einkauf durch die Vertreter der einzelnen Spezialabteilungen statt. Diese Einkäufer werden aus den besonders branchekundigen Kaufleuten ausgesucht und ihre Beziehungen zu den Warenlieferanten zur Beseitigung einer für den Betrieb schädlichen Bevorzugung der oder jener Firma sorgfältig geregelt. Außerdem ist der Einkauf so organisiert, daß die einzelnen Lieferanten isoliert bleiben. Die Verhandlungen mit jedem von ihnen sind ebenfalls streng geregelt, damit die Konkurrenten möglichst wenig voneinander erfahren. Das Warenhaus bedient sich für seine Einkäufe auch eigener Reisenden, die sich in die Produktionsgebiete begeben und selbst bis nach Konstantinopel und Kleinasien kommen.

Gleich anderen großen Unternehmungen im Detailhandel treten die Warenhäuser häufig unter Umgehung der Großhändler in direkte Beziehungen zum Produzenten. Die Einkäufe finden in so großem Maßstabe statt, daß manche Fabriken fast als ausschließliche Lieferanten eines Warenhauses (z. B. von Wertheim) erscheinen.

Die Warenhäuser nehmen verschiedene Formen an. Sind in einer Stadt mehrere Warenhäuser vorhanden, so entsteht zwischen ihnen eine gewisse Arbeitsteilung, wie das besonders scharf in Berlin zu beobachten ist, wo die drei Hauptwarenhäuser — Wertheim, Tietz und Jandorf — drei eigenartige Typen darstellen. Wertheims Kundschaft setzt sich aus den Vertretern der „besseren Gesellschaft“ zusammen, die von Tietz aus dem verhältnismäßig begüterten Mittelstand, die von Jandorf aus besser entlohten Arbeitern. Dementsprechend ist auch die Warenauswahl und die Ausstattung der Geschäfte verschieden. Bei Wertheim sind die besten bis zu den guten und mittleren Sorten vertreten, bei Tietz überwiegen die Mittelsorten, bei Jandorf die einfacheren, billigen und weniger geschmackvollen Waren.¹⁾

Dank der rationellen Einkaufsweise, dem raschen Umschlag des Kapitals, dem großen Umsatz und Barverkauf können die Warenhäuser bei guter Qualität der Waren recht niedrige Preise festsetzen. Und daher schien es ursprünglich, als würden die Warenhäuser die Spezialgeschäfte verdrängen. In Wirklichkeit ist das nicht eingetreten. Auch die großen Spezialgeschäfte können ihren Wareneinkauf ebenso rationell gestalten, sich in direkte Verbindung mit den Produzenten setzen, für eine möglichst zuvorkommende Behandlung der Kundschaft sorgen und sich in ausgiebigem Maße der Reklame bedienen, während der Umstand, daß die Warenhäuser das Publikum an Barzahlung gewöhnt haben, auch ihnen zugute kommt. Zudem bieten die Spezialgeschäfte den großen Vorzug einer vollständigen Auswahl der gegebenen Warenkategorie, die mit besonderem, durch langjährige Erfahrung entwickel-

1) P. Göhre a. a. O. S. 90—93.

tem Verständnis und Geschmack zusammengestellt ist. Die Warenhäuser führen hauptsächlich die gangbaren Sorten und Warengattungen. Dort aber, wo es sich darum handelt, einen feineren und wählerischen Geschmack zu befriedigen, können sie mit den Spezialgeschäften nicht konkurrieren. Auf diese Weise haben die Warenhäuser zur Vervollkommnung der Organisation des spezialisierten Detailhandels beigetragen und in gewisser Hinsicht seine wirtschaftlichen Grundlagen befestigt.

Was den Großhandel betrifft, so hat er durch die neuzeitliche Gestaltung des Detailhandels stark gelitten. Den Rückgang der Großhandelsumsätze festzustellen, ist unmöglich, bei einigen Zweigen tritt aber die Abnahme des Engroshandels sehr deutlich zutage.¹⁾

Die Beseitigung vieler Glieder der Handelsvermittlung bedeutet für die Gesellschaft eine große und wohltätige Errungenschaft, einen bedeutenden Fortschritt in der Organisation des Handels, der ein Analogon bildet zu den Erfolgen der Technik in der Industrie und im Verkehrswesen. Man nimmt an, daß unter normalen Verhältnissen der Großhändler als Entschädigung für seine Kosten und das übernommene Risiko den Preis der Waren um 20% erhöht. Mit Beseitigung des Großhandels fällt dieser Preisaufschlag, der im allgemeinen Warenverkehr eine recht ansehnliche Summe ausmacht, von selbst weg, was für die Verbraucher und die gesamte Volkswirtschaft eine sehr erhebliche Ersparnis bedeutet.

Die Verdrängung der Handelsvermittlung ist überhaupt für den modernen Warenverkehr sehr charakteristisch. Nicht nur die Warenhäuser und die großen Spezialgeschäfte umgehen jetzt den Großhandel, auch die kleinsten Geschäfte werden von Reisenden aufgesucht, die von den Produzenten mit den Mustern der zu liefernden Waren überall hingeschickt werden. Die Reisenden verstehen es, Verbindungen mit den mißtrauischsten und verschlossensten Krämern anzuknüpfen und sie an einen direkten Verkehr mit dem Produzenten zu gewöhnen.²⁾

Die gegenseitige Annäherung zwischen Produzent und Konsument bleibt aber dabei nicht stehen. Immer mehr und mehr entwickeln sich solche Formen des Warenverkehrs, bei denen auch der Detailhandel beseitigt wird und der Produzent in direkte Beziehung zum Konsumenten tritt. In dieser Tendenz zur Verdrängung des Handels fließen zwei mächtige Strömungen zu-

1) J. Hirsch a. a. O. S. 186ff.

2) Der Großhandel versucht der schwierigen Lage zum Teil durch Umwandlung seiner Form zu entgehen; es kommen sog. Engrossortimenter auf, die an einem bestimmten Orte die verschiedensten Warengattungen vereinigen und sie in kleinen Partien den Detailhändlern überlassen. Solche Sortimenter erweisen besonders große Dienste kleinen Geschäften in den kleineren Städten und Dörfern, indem sie diese mit einem sorgfältig zusammengestellten Sortiment bei einem verhältnismäßig geringen Preisaufschlag versorgen. s. W. Sombart, Der moderne Kapitalismus, B. II, S. 406.

382 Direkte Beziehungen zwischen Produzent u. Konsument. — Der Börsenhandel
sammen, die von den beiden extremen Polen der wirtschaftlichen Tätigkeit
— der Produktion und Konsumtion — ausgehen.

Erstens macht sich bei den Produzenten das Bestreben geltend, die Groß- und Kleinhändler zu umhegen, um die Ware direkt an den Konsumenten gelangen zu lassen, und dies suchen sie durch Gründung eigener Agenturen oder durch Aufsuchen der Kundschaft durch ihre Agenten zu erreichen.

Zweitens nimmt bei den Verbrauchern die Neigung immer mehr zu, sich zu Konsumgenossenschaften zusammenzuschließen. Die Genossenschaften treten durch gemeinschaftlichen Großeinkauf, der hier nicht weniger vollkommen organisiert ist als bei den Warenhäusern, in direkte Verbindung mit den Produzenten. Durch solche Organisationen sichern sich die Konsumgenossenschaften Billigkeit und gute Qualität der Waren. Damit schaffen sie aber rationellere Formen des Warenverkehrs. Wenn aber die direkten Beziehungen zwischen Verbraucher und Erzeuger zuweilen zu neuen Mißbräuchen Anlaß geben, z. B. beim Verkauf von Nähmaschinen und landwirtschaftlichen Geräten auf Kredit, so stellt der gemeinschaftliche Großeinkauf der Konsumgenossenschaften bereits die vollkommenste Form des Warenverkehrs dar, die auf den Prinzipien der Gerechtigkeit ruht und daher von vielen Enthusiasten des Genossenschaftsgedankens als die Anbahnung neuer, rationellerer Beziehungen zwischen Produzent und Konsument betrachtet wird, berufen, die Grundlagen der künftigen, gerechteren sozial-ökonomischen Ordnung zu bilden.

Man darf aber die Tendenz zur Ausschaltung des Zwischenhandels nicht überschätzen. Dem Handelsgewerbe verbleibt noch ein sehr weites Tätigkeitsfeld, und nicht nur im Klein-, sondern auch im Großhandel. Letzterer hält sich besonders fest auf dem Gebiete des Absatzes von Rohstoffen und Halbfabrikaten, die — beim komplizierten System der modernen Arbeitsteilung — einen bedeutenden Teil der zu Markt gelangenden Gütermasse ausmachen. Getreide, Zucker, Kaffee, Baumwolle, Wolle, Eisen usw. bilden Gegenstände, die noch jetzt dem Großhandel verbleiben. Dieser konzentriert sich dank einer besonderen Marktorganisation, die man als Börse bezeichnet, an verhältnismäßig wenigen Punkten.

Unter Börse versteht man einen regelmäßige (täglich) stattfindenden Markt für vertretbare oder fungible Tauschgüter. Die an der Börse zum Verkauf gelangenden Waren liegen dort nicht vor, die Börsengeschäfte werden vielmehr entweder nach vorgelegten Proben oder nach fest bestimmten Mustern abgeschlossen. Der Börsenverkehr hat es nicht mit individuell bestimmten, sondern mit Gattungswaren, mit sog. „Mustersorten“ zu tun. Zu den fungibelsten Waren gehören: das Geld, die Geldsurrogate und die Wertpapiere. Jede Aktie ist vollständig gleichwertig mit einer anderen der gleichen Gesellschaft, jeder Staatsanleiheschein identisch mit allen übrigen derselben Emission und derselben Wertgattung. Aber auch viele Waren im

engeren Sinne des Wortes (hauptsächlich Rohstoffe und Halbfabrikate) lassen sich leicht nach verhältnismäßig wenigen, im voraus festgesetzten Sorten klassifizieren. Daher kann auch an der Börse der Ver- und Einkauf von Waren nicht nur weit von dem Standorte der Produktion und den Warenniederlagen, sondern auch zu einer Zeit, wenn die Ware noch gar nicht erzeugt ist, sich vollziehen. Der Käufer braucht die zu kaufenden Waren nicht zu sehen. Schließt er ein Geschäft auf eine bestimmte Menge einer bestimmten Warensorte ab, z. B. auf 200 Sack „mittlerer“ (middling) Baumwolle an der Liverpoolscher Börse, oder auf 100 Sack „guten mittleren Santoskaffee“ (good average Santos Coffee) an der Hamburger Börse, oder auf 1000 Bushel Nordweizen Nr. 1 (N. 1 northern) an der New Yorker Börse, so weiß er ganz genau, was er gekauft hat, obwohl er die Ware nicht sobald erhält. Der Börsenverkehr hat sich ursprünglich für Geld und Geldsurrogate entwickelt, die die ersten auf dem Markte stark vertretenen fungiblen Waren darstellten. Für den Wechselbriefhandel an den italienischen Börsen (Venedig, Florenz, Genua), dann in Holland, England und Deutschland haben sich regelmäßige Versammlungen von Kaufleuten ausgebildet.¹⁾ Dem börsenmäßigen Wechselverkehr schloß sich der in Leihkapitalien für Handelszwecke, später der in Anteilscheinen öffentlicher Schuldverschreibungen und privater Gesellschaften an. Seit der Einführung von Aktien im Börsenverkehr (im 17. Jahrhundert bei der Amsterdamer Börse) gelangt die Technik der Börsengeschäfte zu großer Vollkommenheit. Der Verkehr erfährt in der folgenden Zeit eine sehr extensive Entwicklung; Wesen und Grundlagen der Börsentechnik ändern sich aber sehr wenig.²⁾ Mit der Entwicklung der kapitalistischen Produktion und der modernen Verkehrsverhältnisse kommt zum Börsenhandel mit Geldsorten und Wertpapieren der sich immer mehr ausdehnende Warenverkehr hinzu. Entsprechend diesem Entwicklungsgange lassen sich auch gegenwärtig drei Hauptarten der Börse unterscheiden:

1) Diese fanden ursprünglich auf offenen Plätzen statt. So stammt auch der Name Börse von einem solchen Platz in Brügge, der „de Bourse“ hieß.

2) R. Ehrenberg, Art. Börsenwesen im Handw. d. Staatsw., Bd. III³, S. 172. In seinen Abh.; „Die Kommerzialisierung des Wirtschaftslebens“ im Archiv f. Sozialw. Bd. 30 u. 31 und dann in seinem großen Werke „Die Juden und das Wirtschaftsleben“, Leipzig 1911 schreibt Sombart die Entwicklung des Börsenverkehrs und überhaupt den Umwandlungsprozeß der wirtschaftlichen Verhältnisse im Sinne der „Verbörsianisierung der Volkswirtschaft“ hauptsächlich der schöpferischen Tätigkeit jüdischer Kapitalisten zu, die neue technische und juristische Formen des Tauschverkehrs (Wechselindossament, Aktien, Noten, Obligationen, den Börsenhandel mit Wertpapieren und die Emission von Papieren neu gegründeter Unternehmungen) geschaffen haben. Sombarts Ausführungen erscheinen indessen eher als „psychologische“ Vermutungen, denn als Ergebnis der Erforschung des übrigen für eine ausreichende und objektive Beleuchtung der Frage zu lückenhaften historischen Materials.

384 Das Wesen der Börsengeschäfte und die Bedeutung der Börsenspekulation

1. Geldbörsen,
2. Effekten- oder Fondsbörsen,
3. Produkten- oder Warenbörsen.

Dem eigenartigen Charakter der an der Börse zum Verkauf gelangenden Waren entsprechend, haben sich im Börsenverkehr auch besondere Geschäftsarten zur besseren Ausnutzung der diesem Markt sich eröffnenden Möglichkeiten ausgebildet. An der Börse werden, wie auch auf jedem anderen Markte, Geschäfte mit sofortiger oder baldiger Lieferung des Kaufgegenstandes und Zahlung seines Preises (sog. Kassageschäfte) abgeschlossen. Als typisch für den Börsenverkehr erscheinen aber Geschäfte, die eine Ausnutzung der Preisdifferenz in Raum und Zeit bezwecken. Infolge der Fungibilität der Börsenwaren kann man sie herbeischaffen, woher und wann man will. Weder Verkäufer noch Käufer sind bei Geschäftsabschlüssen durch Ort und Zeit gebunden. Daher können die Güter am günstigsten Platze und zur günstigsten Zeit gekauft bzw. verkauft werden. Geschäfte, die der Ausnutzung örtlicher Preisdifferenzen dienen, bezeichnet man als Arbitragegeschäfte, diejenigen, die der Ausnutzung der zeitlichen Preisdifferenz dienen — als Termingeschäfte.

Arbitragegeschäfte tragen keinen spekulativen Charakter. Die Verhältnisse, mit denen hier operiert wird, sind bekannt und können leicht übersehen werden. Bei der Geschwindigkeit des modernen Nachrichtenverkehrs kann die Preis- und Kursdifferenz an verschiedenen Orten, durch Kauf an Plätzen, wo der Preis am niedrigsten und Verkauf an solchen, wo der Preis am höchsten ist, mit Erfolg ausgenutzt werden. Wenn z. B. der Kurs irgendeiner Anleihe beim Nominalwerte von 100 in London 87%, in Paris 85% beträgt, so erscheint es vorteilhaft, dieses Papier in Paris zu kaufen und in London zu verkaufen. Es versteht sich von selbst, daß eine große Kursdifferenz bei der Leichtigkeit des Wiederverkaufes der Papiere überhaupt nicht auftreten kann, während die Arbitrage, die das Angebot und die Nachfrage ausgleicht, sie noch mehr herabsetzt. Im Gegensatz zu den Arbitragegeschäften enthalten die Termingeschäfte als notwendiges Element die Spekulation, d. h. die Berechnung des zu erwartenden, voraussichtlichen, künftigen Vorteils. Sie stellen die typische Form der Börsenspekulation dar, die für die Volkswirtschaft dank der Konzentration des Börsenmarktes die größten Vorteile mitbringt, zugleich aber auch mit den größten Gefahren verbunden ist. Das Termingeschäft (das verschiedene Formen annehmen kann), besteht darin, daß zwischen dem Geschäftsabschluß und der Lieferung des Kaufobjektes ein bestimmtes Zeitintervall liegt.¹⁾ Es besteht somit stets die Aussicht, daß in der Zwischenzeit der Preis sich ändern und nicht mit dem zusammenfallen wird, der zur Zeit des Geschäftsabschlusses bestand. Der Spekulant sucht

¹⁾ An der Börse gibt es bestimmte Liquidationstage, die entweder am Ende jedes Monats (Ultimo) oder in der Mitte (Medio) liegen.

die künftige Preisgestaltung zu schätzen und übernimmt das Risiko einer fehlgehenden Spekulation. Dadurch erweisen die berufsmäßigen Spekulanten der gesamten Volkswirtschaft sowie den außerhalb der Börse stehenden Kaufleuten einen unzweifelhaften Nutzen. Die Spekulationsgeschäfte nehmen aber häufig einen Charakter an, der mit dem Handel als solchem nichts zu tun hat. Geschickte Spekulanten verwandeln die Börsengeschäfte durch Abschluß sogenannter Differenzgeschäfte in ein einfaches Spiel. Das Differenzgeschäft trägt nämlich fiktiven Charakter. Es handelt sich hierbei nicht um Kauf bzw. Verkauf (von Waren oder Wertpapieren), sondern einfach um ein Spiel mit der Preisdifferenz. Der Käufer will die Ware überhaupt nicht abnehmen, der Verkäufer sie gar nicht liefern. Beide Parteien rechnen vielmehr mit einer für sie günstigen Preisgestaltung am Liquidationstage, an dem nur die Preisdifferenz bezahlt wird. Zu einer Lieferung der Werte kommt es gar nicht. Daher müssen auch die Beteiligten nur über Mittel verfügen, die für die Deckung der Differenz ausreichen. Auf diese Weise können die Geschäfte in einem Umfange ausgeführt werden, der die Mittel der Spekulanten erheblich übersteigt.

Wie bei den Termingeschäften, suchen auch bei den Differenzgeschäften die Beteiligten den künftigen Preis voraus zu berechnen, auf seinen künftigen Verlauf zu spekulieren. Im ersten Falle dient die Spekulation den Zwecken des Handels, im zweiten geht sie in das Hasardspiel über. Obwohl aber die Differenzgeschäfte mit dem Handel unmittelbar nichts zu tun haben, wirken sie doch preisregulierend, indem sie eine scheinbare Erhöhung der Nachfrage bzw. des Angebotes erzeugen.

Die Preisbildung an der Börse zeichnet sich durch eine ungewöhnliche Beweglichkeit aus und hängt von zahlreichen Imponderabilien ab. Die Rede eines bedeutenden Politikers, das Gerücht über den Mißerfolg einer neu gegründeten Unternehmung, oder umgekehrt besonders günstig erscheinende Wirtschaftsnachrichten von einer unerwartet entdeckten, reichlich fließenden Quelle können heftige Kursbewegungen nach unten wie nach oben auslösen. Hinter diesen Kursschwankungen kann aber bei aufmerksamer Betrachtung eine stabilere Mittellinie festgestellt werden, die sich aus dem Zusammenwirken der wesentlichen Preisbildungsfaktoren ergibt.

Die Kurse der an der Börse gehandelten Papiere reagieren sehr stark auf Konjunkturschwankungen. Veränderungen in der Nachfrage und im Angebot machen sich hier sofort und stark geltend. Da aber auf künftige Kursgestaltung spekuliert wird, besteht das Wesen des Börsenhandels in der Kunst, die künftige Lage der Dinge vorauszusehen. Die Börse befindet sich, wie erwähnt, unter der ständigen Einwirkung der verschiedenartigsten Nachrichten, auf Grund deren sich die Börsenmeinung über die Kurse bildet. Die Spekulation auf die künftige Kursgestaltung trennt die Teilnehmer an den Börsengeschäften in zwei Parteien: in die Haussiers, die auf eine Preissteigerung,

386 Das Wesen der Börsengeschäfte und die Bedeutung der Börsenspekulation und die Baissiers, die auf eine Preiserniedrigung rechnen. Das Zusammenwirken dieser entgegengesetzten Strömungen ergibt den jeweiligen Börsenkurs. Die im Börsenhandel zur Geltung kommenden psychologischen Faktoren sind äußerst komplizierter Natur. Neben richtigen und wichtigen Nachrichten spielen auch leere und sinnlose Gerüchte, die in böswilliger Absicht erfunden werden, eine große Rolle.

An der Warenbörse ist die Preisbildung letzten Endes der Wirkung wesentlicherer Faktoren unterworfen. Die Teilnehmer sind große Firmen, die sich durch Geschäftserfahrung, Solidität und gute Kenntnis der gegebenen Lage auszeichnen. Schließt auch hier die Spekulation, wie sonst unvermeidlich ein Risiko ein, so kann dieses doch durch reiche Erfahrung, genaue Kenntnis der Verhältnisse und zuverlässige, rechtzeitige und erschöpfende Information erheblich vermindert werden.

Der Warenverkehr gestaltet sich dank der Börse im allgemeinen für die Volkswirtschaft günstiger als auf gewöhnlichen Märkten. Erstens ist der Börsenmarkt leicht übersehbar. Die an der Börse sich beegnenden Käufer und Verkäufer erfahren es leicht, wie groß die vorhandenen Warenvorräte sind, an welchen Orten ein Überfluß, an welchen ein Mangel besteht, und welche weitere Aussichten hinsichtlich der Produktion bestehen. Diese Bedingungen sind nicht nur den Verkäufern, sondern auch den Käufern bekannt, und daher wird die Preisbildung hier durch genaue Kalkulation seitens beider Parteien ausgeglichen. Die Börsenpreise werden durch täglich veröffentlichte Kursberichte rasch allgemein bekannt. Zu den Vorzügen des Börsenmarktes muß auch die ungewöhnliche Leichtigkeit des Geschäftsabschlusses gerechnet werden. Das größte Geschäft wird durch die einfache mündliche Erklärung in wenigen Worten und durch einen Vermerk des Börsenmaklers in seinem Notizbuch abgeschlossen. Daher werden auch an der Börse in einigen Stunden eine sehr große Anzahl von Geschäften abgeschlossen, für die bei einer weniger vollkommenen Organisation des Marktes sehr viel Zeit erforderlich wäre. Durch die Entwicklung der Termingeschäfte wird der Börsenverkehr nicht beeinträchtigt. Diese Geschäfte sind notwendigerweise spekulativ. Unter normalen Bedingungen sind sie aber nicht nur für die Beteiligten, sondern auch für die gesamte Volkswirtschaft von Nutzen. Wer an einem bestimmten Termin Ware kauft, macht dies, um sich ihren Bezug rechtzeitig zu sichern und sich vor unerwarteten Preisschwankungen zu schützen. Dies begünstigt aber auch eine rationelle Versorgung der Gesellschaft mit gegebenen Waren und schützt die Käufer vor übermäßigen Preisschwankungen. Beim Terminhandel kommen Preisschwankungen immer vor, weil eben die Börse auf die geringsten, den Preis beeinflussenden Faktoren sehr rasch reagiert, doch werden die Grenzen, in denen diese Schwankungen eingeschlossen sind, erheblich enger. Der Preis hält sich nicht lange auf einem Niveau und zeigt nicht die Tendenz, stetig zu steigen bzw. zu sinken, er schwankt aber

nicht so heftig wie auf den gewöhnlichen Märkten, wo auf ein stabiles hohes Niveau unerwartet ein schnelles Sinken folgen kann.¹⁾

Das Risiko ständiger Preisschwankungen nehmen die berufsmäßigen Spekulanten auf sich, die auf diese Weise sozusagen die Funktion einer Versicherung übernehmen und dadurch die außerhalb der Börse stehenden Geschäftsleute vor den aus falscher Berechnung stammenden Verlusten schützen. Diese Arbeitsteilung zwischen der Börsenspekulation und dem gewöhnlichen Handel wird in ganz besonderem Maße durch die Vervollkommnung des Nachrichtenverkehrs gefördert. An der Börse wird mit nicht präsenten Waren gehandelt. Sie können daher durch Telegraph und Telephon den Spekulanten selbst früher zur Verfügung gestellt werden, als sie sich in Händen des Händlers oder Produzenten befinden. Der Handel gewinnt somit dank der Börse immer mehr den Charakter einer Kommissionstätigkeit.²⁾

Großen Nutzen bringt den einzelnen wie der Gesamtheit der Börsenhandel mit Wertpapieren, wiewohl auch er häufig zu Mißbräuchen führt und dadurch Veranlassung zu heftigen Angriffen gibt. Unter normalen Bedingungen gestalten sich aber dank der Börse die Kurse der Wertpapiere am zweckmäßigsten. Als großer und fein organisierter Markt konzentriert die Börse die Nachfrage und das Angebot und befreit dadurch die Kursbildung von der Einwirkung zufälliger Faktoren. Wer nach einer Kapitalanlage sucht, findet an der Börse eine große Auswahl verschiedener Wertpapiere, kann täglich ihren Kurs verfolgen, Erkundigungen über die Lage der betreffenden Aktiengesellschaft einziehen und entsprechend der erhaltenen Auskunft seine Entscheidung treffen. Bei sehr vielen Wertpapieren (bei großer Emission) wäre ohne Vermittlung der Börse eine Placierung ganz ausgeschlossen, und vielen Besitzern freier Kapitalien fiel es schwer, eine entsprechende Anlage zu finden.

In gleicher Weise sind auch die Geldbörsen für den modernen Verkehr von großer Bedeutung, indem sie eine große Masse von Wechseln und anderen Geldsurrogaten konzentrieren und dadurch die Verwendung großer Summen in Metallgeld entbehrlich machen.

So erscheinen die verschiedenen Börsengeschäfte für den modernen Tauschverkehr von erheblichem Vorteil. Sie führen aber auch zuweilen zu ganz unerhörten Börsenmanövern. Sehr häufig wendet sich daher die öffentliche Meinung gegen die Börse als angeblichen Hort moderner Piraten. Eine tiefere Betrachtung zeigt indessen, daß wir eigentlich auch hier, soweit Mißbräuche vorliegen, nur derselben Disharmonie der modernen sozial-ökonomischen Ordnung begegnen, wie wir sie auch sonst feststellen konnten. Der Börsenhandel ist überhaupt typisch für die kapitalistische Wirtschaftsweise. Ein unentbehr-

1) R. v. d. Borgh t a. a. O. S. 300—303.

2) Ehrenberg a. a. O. S. 179—185 und 192—194: Lexis, Art. Spekulation im Handw. d. Staatsw. Bd. VII³, S. 670—673.

388 Das Wesen der Börsengeschäfte und die Bedeutung der Börsenspekulation
liches Glied im modernen wirtschaftlichen Organismus, das der Gesamtheit viel unnütze Arbeit und Mühe erspart, erscheint die Börse zugleich auch als Konzentrationspunkt einer ganzen Reihe ungesunder Erscheinungen.

Unter normalen Bedingungen besteht die Aufgabe der Börsenspekulation in einer möglichst genauen Berechnung der Einflüsse verschiedener Faktoren auf die künftige Preisgestaltung der an der Börse gehandelten Waren. Eine solche Vorausberechnung setzt genaue Nachrichten über die Lage der Dinge und einen freien Abschluß der Geschäfte voraus. Die Spekulanten schließen aber häufig unter sich vorübergehend Vereinbarungen, bilden sogenannte Ringe, um auf die Preise in der für sie erwünschten Richtung einzuwirken. Sie scheuen vor einer falschen Berichterstattung über die Lage der einzelnen Industriezweige und anderen unlauteren Mitteln nicht zurück. So wird zuweilen an der Börse ein lebhafter Handel mit Aktien getrieben, auf die unter normalen Verhältnissen eine bedeutende Nachfrage nicht bestehen könnte. Bei steigender Konjunktur wird die Börse auch mit Aktien neugegründeter Unternehmungen überflutet, wiewohl die Berechnung der künftigen Aussichten noch sehr gewagt ist. Zur Zeit einer gesteigerten Spekulation finden Aktien unsolider Unternehmungen, die keinen ernstern Erfolg versprechen und in kurzer Zeit dem Bankerott verfallen, leicht einen Absatz. Dadurch werden leichtgläubige Personen, die in solchen Papieren ihre Kapitalien angelegt und sie rechtzeitig nicht zurückgezogen haben, in Mitleidenschaft gezogen.

Die Mißbräuche im Börsenhandel treten mit besonderer Schärfe bei den Termingeschäften zutage, die besonders an den Wertpapierbörsen entwickelt sind¹⁾. Dank diesen Geschäften nehmen die Preisschwankungen der Waren und der Wertpapiere einen übermäßigen Umfang an und machen die Hauptaufgabe des Börsenverkehrs, möglichst große Annäherung der Spekulationspreise an das durch die Wirksamkeit normaler Faktoren zustandekommende Niveau zu erzielen, zum Teil illusorisch.

Die Verluste aus dem Börsenspiel tragen gewöhnlich nicht nur die berufsmäßigen Spekulanten. Damit der Verkehr auf einer breiten Basis sich vollziehen kann, verlocken die Spekulanten auch Fernstehende zur Teilnahme am Börsenspiel.²⁾ Die Spekulation birgt in sich die Gefahr einer gewissen moralischen Epidemie, indem sie breite Schichten der Bevölkerung dazu bringt, nach leichten Zufallsgewinnen zu streben und von ernster und regelmäßiger Arbeit ablenkt. Da aber der eigentliche Mechanismus der Börsengeschäfte gewöhnlich in den Händen einer verhältnismäßig kleinen Gruppe

1) Bei einigen Warengattungen beobachtet man Fälle, in denen die Differenzgeschäfte um ein mehrfaches die Summe der wirklichen Warenumsätze übersteigen. Vgl. R. v. d. Borgh t a. a. O. S. 308—309.

2) So dringen z. B. die Aktien australischer Minen infolge ihres geringen Nominalwertes (1 Pf. St.) in großen Umfange in die niederen Schichten der Bevölkerung, selbst in die Kreise der Kellner, Dienstboten und Bergarbeiter ein.

erfahrener Spekulanten ruht, so hat letzten Endes an den Folgen der Mißbräuche und Fehler der berufsmäßigen Börsenspieler das der Börse sonst fernstehende Publikum am schwersten zu leiden. Unerfahrene Menschen, die durch auffallende Fälle rascher Bereicherung sich hinreißen lassen und nur wenig von dem wahren Mechanismus der Börsenpreisbewegung verstehen, sind gewöhnlich optimistisch gestimmt (es ist interessant, daß diese hauptsächlich die Reihen der Haussiers füllen) und setzen das Spiel fort, ohne die Symptome der eintretenden Reaktion zu sehen. Um so schwerer ist für sie die Enttäuschung und um so empfindlicher sind für sie die materiellen Verluste, wenn die übermäßig gestiegene Welle der Börsenspekulation abzubauen beginnt.

Wie dem auch sei, die Börse bleibt ein unzertrennlicher Teil des Marktverkehrs in den kapitalistisch entwickelten Staaten. Maßnahmen gegen die Ausschreitungen der Börse sind natürlich notwendig, sie müssen aber das Wesen der Börse als eines eigengearteten, hochkonzentrierten und frei organisierten Marktes unangetastet lassen.

Um unseren Abschnitt zum Abschluß zu bringen, müssen wir noch mit ein paar Worten den auswärtigen Handel charakterisieren. Historisch geht, wie bereits erwähnt, der Außenhandel dem Binnenhandel voraus. Aber mit der weiteren Entwicklung des Binnenhandels, der für die kapitalistische Wirtschaft charakteristisch ist, geht die Bedeutung des Außenhandels nicht zurück. Dank der Vervollkommnung des Land- und Wassertransportes erreicht vielmehr auch er eine früher nicht geahnte Ausdehnung. Die industrielle Entwicklung drängt die kapitalistischen Staaten zu einer Erweiterung der auswärtigen Marktbeziehungen, damit die Beschaffung von Lebensmitteln für die zunehmende Bevölkerung und von Rohstoffen für die Industrie gesichert bleibt.

Der auswärtige Handel trägt einen zweifachen Charakter: das Land verkauft (führt) eigene Erzeugnisse (aus) und kauft (führt) fremde (ein). Der Aufwand für den Wareneinkauf wird durch den Handelsertrag gedeckt, d. h. die Waren werden zuletzt ebenfalls durch Waren bezahlt, bare Zahlungsmittel sind nur zur Begleichung der Differenz zwischen Wareneinfuhr und -ausfuhr notwendig, mit anderen Worten, Metallgeld fließt in ein Land ein oder umgekehrt aus demselben aus, je nachdem es mehr aus- oder einführt. Bei Überwiegen der Ausfuhr über die Einfuhr muß das Ausland den Rest in bar decken, d. h. in das exportierende Land strömt Metallgeld ein. Seit der Zeit des Merkantilismus, als infolge der damaligen Bedürfnisse des Staates der Zufluß von Edelmetall für einen Segen gehalten wurde, bezeichnet man das Überwiegen der Ausfuhr über die Einfuhr als günstige Handelsbilanz.

Der Übergang von Werten aus einem Lande in das andere setzt sich aber nicht nur aus dem Warenverkehr zusammen. Ein Land kann z. B. Zinsen aus Anleihen an ausländische Gläubiger, Gewinne aus im Auslande gegründeten

Unternehmungen, aus der Übernahme von Frachten für das Ausland usw. beziehen. Über den wirklichen Zu- und Abfluß der Edelmetalle läßt sich daher nicht nach der Handelsbilanz, sondern nur nach der Zahlungsbilanz urteilen, die den Ausgleich sämtlicher Werte zwischen zwei Staaten umfaßt. Es wird hieraus verständlich, warum die reichsten Länder, die als Kreditoren anderer erscheinen, meist eine ungünstige Handelsbilanz aufweisen und umgekehrt Länder, die im Auslande große Anleihen aufgenommen haben, meist eine günstige. Letztere sind eben genötigt, ihre Ausfuhr zu steigern, um die Mittel zum Ausgleich der Zahlungsbilanz zu erhalten und auf diese Weise sich vor einem übermäßigen Abfluß von Metallgeld zur Deckung ausländischer Verbindlichkeiten zu schützen.

Die Veränderungen des Außenhandels einiger wichtiger Staaten seit dem Weltkriege zeigt folgende Übersicht.¹⁾

Jahr	Deutschland Spezialhandel im Mill. <i>R.M.</i>		Großbritannien Generalhandel in Mill. £		Verein. Staat. v. Amerika Spezialhandel in Mill. \$	
	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr	Ausfuhr	Einfuhr
1913	10 769,7	10 097,2	768,1	634,8	1 766,7	2 428,5
1925	9 000,0	9 000,0	1 322,9	923,0	4 228,0	4 818,3

Um sich über die theoretischen Versuche zur Klarlegung des Wesens des Außenhandels und der Außenhandelspolitik eine Vorstellung zu bilden, ist es notwendig, die Besonderheiten dieser Art der Handelstätigkeit näher ins Auge zu fassen. Im Unterschied vom Binnenhandel umfaßt der Außenhandel Beziehungen, die über die Grenzen des politisch geschlossenen Territoriums hinausgehen, d. h. die Beziehungen zwischen den einzelnen Staaten. Diese Besonderheit des Außenhandels stellt der Theorie eigenartige Aufgaben. Die Erforschung des Außenhandels darf nicht von den Beziehungen zwischen den einzelnen Individuen ausgehen, sondern muß die Interessen der einzelnen Volkswirtschaften als solcher ins Auge fassen. Die nationalen Interessen fallen aber bei weitem nicht immer zusammen und stehen häufig einander sehr schroff gegenüber. Außerdem ändern sich historisch die Ziele und Formen der wirtschaftlichen Entwicklung der Nationen, während die Bestimmung der eigentlichen nationalen Interessen in einem gegebenen Zeitpunkt sehr schwer ist, weil zwischen den Interessen und Bestrebungen der einzelnen sozialen Klassen ernste Gegensätze bestehen. Daher ruft auch die Behandlung von

1) Wl. Woytinsky, Die Welt in Zahlen, Fünftes Buch. Berlin 1927. S. 178 bis 179. Da in der Tabelle die Wertangaben in den Währungen der betreffenden Länder gemacht sind, muß man zu ihrer Berichtigung entsprechend den Veränderungen der Kaufkraft des Geldes berücksichtigen, daß der Großhandelsindex 1913 = 100 gesetzt, sich 1925 in Deutschland auf 135, in Großbritannien auf 160 und in den Vereinigten Staaten auf 159 stellte.

aktuellen Fragen des Außenhandels meist heftige und nicht endenwollende Kontroversen in der nationalökonomischen Literatur hervor.

Die ersten Versuche einer theoretischen Klarlegung des Wesens des Außenhandels erwuchsen unmittelbar aus der Notwendigkeit, die vom Staate zur Regelung der Handelsbeziehungen getroffenen Maßnahmen zu begründen. Bereits die mittelalterlichen Städte strebten danach, aus dem auswärtigen Handel ein Mittel zur Erstarkung ihrer eigenen wirtschaftlichen Macht zu machen, selbst wenn dadurch die sie umgebenden Wirtschaftsgemeinschaften geschädigt wurden.

Durch eine Reihe verschiedenartigster Maßnahmen suchten sie sich die Beschaffung von Rohstoffen und den Absatz der fertigen Erzeugnisse zu erleichtern. Diese Stadtpolitik eigneten sich später auch die großen Staaten an (Merkantilsystem). Jeder Staat strebte danach, sich von den Nachbarn scharf abzusondern und alle Vorteile auszunutzen, die sich aus der Verarbeitung der Rohstoffe, aus dem Handel und dem Transporte ergaben. Der Binnenhandel und die heimische Industrie wurden möglichst gefördert, der Außenhandel in der Weise geregelt, daß nach dem Auslande nur gewerbliche Erzeugnisse ausgeführt, dagegen nur billige Rohstoffe für die eigenen Manufakturen eingeführt wurden. Der Außenhandel sollte möglichst großen Überschuß der Ausfuhr über die Einfuhr ergeben, damit recht viel Edelmetall ins Land einströmte. Dies hieß eine günstige Handelsbilanz haben. Da bei einer solchen Politik die Beziehungen mit unabhängigen Staaten sehr erschwert wurden, weil diese zur Abwehr zu den gleichen Maßnahmen griffen, so schritten die Staatsmänner der Merkantilepoche zur Erwerbung von Kolonien, um sich den Bezug billiger Rohstoffe und den Absatz gewerblicher Erzeugnisse zu sichern, zum Teil auch um eine neue Steuerquelle zu erschließen. Auf diese Weise verfolgte die Politik des Merkantilismus einseitige egoistische Nationalzwecke und behandelte die unabhängigen und unterdrückten Nachbarvölker als Objekt der Ausbeutung und kümmerte sich um deren Interessen nicht im geringsten. Daher mußte aber auch die theoretische Begründung des Merkantilismus sehr mangelhaft bleiben. Seine Theorie versuchte nicht eine Klarlegung der gegenseitigen Beziehungen der miteinander im Tauschverkehr stehenden Staaten, sondern berücksichtigte ausschließlich die auf Kosten der übrigen Nationen für die eigene erwachsenden Vorteile.

Die Mängel des Merkantilsystems, besonders sein Widerspruch zu den durch die großen Umwälzungen der gewerblichen Technik und Entwicklung der Verkehrsmittel geschaffenen neuen Wirtschaftsverhältnisse hat vor allen anderen Staaten am stärksten England empfunden. Der Abfall der nordamerikanischen Kolonien erscheint als erster ernster Anstoß zur Änderung der bisherigen Handelspolitik. Nach dem Sturze Napoleons konnte England sein Wirtschaftsleben ungehindert entfalten und strebte nun eine möglichst vollkommene Ausnutzung der entstandenen internationalen Beziehungen an. Die

führenden Schichten der englischen Bevölkerung brachen jäh mit den Prinzipien des Merkantilismus und traten mit der feierlichen Verkündung des Freihandels auf. Dieser schroffe Umschwung in der Handelspolitik Englands hatte seinen damaligen Interessen entsprochen und erschien als natürliche Fortsetzung des Merkantilsystems. Die Industrie und der Seehandel die jetzt zu hoher Entwicklung gelangt waren, bedurften des Schutzzolles nicht mehr, sie brauchten den freien Kampf mit den übrigen Ländern nicht mehr zu fürchten. Im Freihandel erblickte daher England das beste Mittel, sich die Einfuhr billiger Rohstoffe zu sichern, den Absatz fertiger Waren zu erleichtern und seiner Handelsflotte bedeutende Frachten zu verschaffen. Für die Erhaltung des Schutzzolles sprachen dort nicht die Interessen der Industrie und des Handels, sondern die der Grundbesitzer, denen die Zölle hohe Getreidepreise auf Kosten der übrigen Schichten der Bevölkerung sicherten. Um die Mitte des 19. Jahrhunderts wurde aber die Opposition der Grundbesitzer durch die Industriellen, die an der Verbilligung der Lebensmittel ihrer Arbeiter interessiert waren, gebrochen, England beschritt endgültig den Weg des Freihandels. In diese Zeit fällt auch die theoretische Durchforschung der Probleme des Außenhandels, eine Aufgabe, die durch die Vertreter der klassischen Schule (Ricardo, Mill, Cairnes) in glänzender Weise gelöst wird.

Dem allgemeinen Geiste ihrer Untersuchungen getreu, hat die klassische Schule auch hier das persönliche Interesse der einzelnen Individuen und die freien Beziehungen zwischen diesen als die Hauptvoraussetzung der theoretischen Analyse hingestellt, die nationalen Wirtschaftsverhältnisse aber völlig übersehen.

Ricardo und seine Nachfolger betrachten die einzelnen Volkswirtschaften gewissermaßen als geographische Teilgebiete eines einheitlichen Staates und nehmen an, daß deren gegenseitige Beziehungen sich bei Verwirklichung des Prinzips des Freihandels am vorteilhaftesten gestalten. Bei der Herrschaft des Freihandels würden nach der Auffassung der klassischen Schule die einzelnen Nationen in das einheitliche System der internationalen Arbeitsteilung hineingezogen werden und nur solche Produktionszweige pflegen, für die die natürlichen Bedingungen ihres Landes verhältnismäßig am günstigsten erscheinen.

Wenn — führt Ricardo aus — die Verfertigung von Tuch in England die Arbeit von 100 Menschen ein Jahr lang erfordern würde, die Weinproduktion 120, in Portugal dagegen die Hervorbringung von Wein die Arbeit von 80 Menschen während derselben Zeit und die Verfertigung von Tuch 90, so würde es für England vorteilhafter sein, ausschließlich Tuch, für Portugal — ausschließlich Wein zu produzieren. Portugal könnte das Tuch zwar billiger herstellen als England, es wäre aber vorteilhafter für dieses Land, das Tuch im Austausch gegen die Arbeit von 80 Menschen (die Wein produzieren) zu erhalten, als auf seine Produktion die Arbeit von 90 Menschen zu verwenden. In ähnlicher Weise wäre dies auch für England von Vorteil, weil es, wenn es die Produktion von Wein aufgeben würde, diesen gegen Hingabe eines Erzeugnisses der Ar-

beit von 100 Menschen erhalten würde, statt im eigenen Lande die Arbeit von 120 Menschen für die Gewinnung von Wein zu verwenden. Bei Herrschaft der Handelsfreiheit würde sich somit jedes Land auf diejenigen Produktionszweige verlegen, für die es verhältnismäßig am meisten geeignet sei, und die Vorteile der einzelnen Händler und Produzenten würden zu einer solchen internationalen Arbeitsteilung führen, die den Interessen der einzelnen Nationen wie auch der ganzen Menschheit am ehesten entsprechen würde.¹⁾

Die theoretische Verteidigung der Handelsfreiheit fand in der Entwicklung der englischen Volkswirtschaft, die nach Beschreitung des neuen Weges rasch zu hoher Blüte gelangte, ihre reale Stütze. Die Proklamierung des Freihandels zum absoluten Prinzip entsprang dagegen entweder einem einseitigen Doktrinarismus oder einer verkappten Heuchelei. Was für England in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts von Vorteil war, paßte ganz und gar nicht auf die in ihrer industriellen Entwicklung zurückgebliebenen Staaten des europäischen Kontinents und Amerikas. Daher tritt dort im Gegensatz zu den Ideen der absoluten Handelsfreiheit die Idee des Protektionismus, des Schutzes der nationalen Industrie auf, wodurch gewissermaßen die Theorie des Merkantilismus, aber in wesentlich anderer und geläuterter Form zu neuem Leben erwacht. Einige bedeutende Staatsmänner, wie Hamilton in den Vereinigten Staaten, Graf Chaptal in Frankreich, und der berühmte Theoretiker und Publizist Friedrich List in Deutschland haben die Frage des Außenhandels zu den besonderen Aufgaben und Bedingungen der industriellen Entwicklung in den einzelnen Staaten in Beziehung gesetzt. Die bemerkenswerteste Formulierung und Verteidigung des Schutzzolls finden wir in den Werken von Friedrich List.

Dem System der Werte der klassischen Schule, d. h. dem des günstigsten Tausches der jeweilig vorhandenen wirtschaftlichen Güter stellt er das System der Produktivkräfte entgegen, d. h. die Bedingungen der für das gegebene Volk günstigsten wirtschaftlichen Entwicklung. Die im internationalen Wettbewerb zusammenstoßenden Nationen haben bei weitem nicht die gleiche Vergangenheit. In dem einen Staate haben die Produktivkräfte einen bedeutenden Grad der Entwicklung erreicht, in dem anderen sind sie im Gegenteil weit dahinter zurückgeblieben. Die klassische Schule übersah diese Unterschiede. Bei Herrschaft der unbeschränkten Handelsfreiheit müßten die zurückgebliebenen Nationen den in der Industrie, im Handel und Seetransport fortgeschrittenen sich notgedrungen unterordnen. Jede Nation muß aber eine möglichst vollständige und vielseitige Entwicklung ihrer Produktivkräfte anstreben. Die Landwirtschaft, die Industrie und der Handel müssen sich parallel entwickeln. Der Fortschritt der Industrie im ganzen hängt vom Fortschritte der Landwirtschaft, dieser aber seinerseits von dem in der Industrie ab. Ein ausschließlich Landwirtschaft treibendes

1) Ricardo, Principles, ed. by Gonner, S. 113—117.

Volk gleicht einem Menschen, dem eine Hand fehlt. Ein Volk, das seine landwirtschaftlichen Erzeugnisse gegen ausländische Waren eintauschen muß, stellt einen Menschen ohne Hand dar, der auf eine fremde sich stützt. Die Länder der gemäßigten Zone sind besonders zur Entwicklung einer Fabrikindustrie berufen. Freier Handel zwischen einem industriell entwickelten Lande und einem solchen, in dem die Industrie erst in den ersten Anfängen sich befindet, würde den Kampf eines Zwerges mit einem Riesen bedeuten, dessen Ausgang im voraus besiegelt wäre. Die noch nicht erstarkte heimische Industrie bedarf daher in zurückgebliebenen Ländern des Schutzzolles, denn nur, wenn sie vor der Konkurrenz der fortgeschrittenen Länder geschützt ist, kann sie sich weiterentwickeln. Freilich bedeutet die Verteuerung der Waren um den Zoll für die Konsumenten ein gewisses Opfer, das aber unvermeidlich ist und durch die Entwicklung der nationalen Industrie hundertfach sich bezahlt macht. Jedenfalls ist das ein vorübergehendes Opfer. Mit der Erstarkung der heimischen Industrie wächst die Konkurrenz, und die ursprünglich um den Zollsatz erhöhten Waren beginnen in ihrem Preise zu sinken. Dann ist die Zeit gekommen, zu einer allmählichen Ermäßigung des Zolles zu schreiten. Hat aber die heimische Industrie eine solche Entwicklung erreicht, daß sie sich der ausländischen gewachsen zeigt, so tritt für sie die Zeit des Freihandels ein. Der Schutzzoll ist nach List nur ein Erziehungsmittel, das Endziel — der Freihandel.

Auf diese Weise stellt List der kosmopolitischen Idee des Freihandels der klassischen Schule die nationale Idee des Schutzzolles gegenüber, der statischen Idee des günstigsten Austausches der vorhandenen Werte — die dynamische Idee der Entwicklung der Produktivkräfte. Im Endziele stimmt er mit dem der klassischen Schule überein und betrachtet den Schutz der heimischen Industrie nur als notwendige Stufe zur Verwirklichung des Freihandels in der Zukunft.

Die wissenschaftliche Forschung der späteren Zeit hat den Argumenten Lists nur wenig hinzufügen können. Die Nationalökonomien der verschiedensten Richtungen stimmen jetzt in der Überzeugung überein, daß bei der verschiedenen industriellen Entwicklung die zurückgebliebenen Länder eines mäßigen und vorübergehenden Schutzes der Hauptzweige ihrer Industrie bedürfen. Nur die konkrete Frage, ob für die gegebene Zeit und den gegebenen Wirtschaftszweig der bestehende bzw. vorgeschlagene Zoll als mäßig oder übermäßig zu betrachten ist, erscheint zuweilen noch als heiß umstritten. Hierbei treten auch die Bestrebungen der einzelnen Interessenten gruppeneutlich zutage.

Die prinzipielle Polemik in der Frage des Außenhandels und der Schutzzollpolitik ist erst im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts wieder aktuell geworden, als neben dem alten industriellen Protektionismus mit immer größerer Hartnäckigkeit der Agrarprotektionismus in den Vordergrund trat. Die Konkurrenz des billigen, aus Ländern mit extensivem landwirtschaftlichem

Betrieb stammenden Getreides hat in einigen westeuropäischen Staaten die Befürchtung einer dauernden Schädigung oder gar des Unterganges der heimischen Landwirtschaft wachgerufen. In bezug auf die auswärtige Handelspolitik beginnt seit jener Zeit der Unterschied zwischen den getreideexportierenden und -importierenden Ländern immer schärfer hervorzutreten.

DIE LEHRE VON DER VERTEILUNG.

VIERZEHNTE KAPITEL

Verteilung des Ertrages der Volkswirtschaft. — Der Arbeitslohn. — Arten desselben. — Absoluter und relativer Arbeitslohn. — Nominal- und Reallohn. — Lohnzahlungen in Naturalien (in Teilen des Produktes und in Waren sog. Truksystem). — Zeit- und Werk- (bzw. Stück-) Lohn. — Progressiver Arbeitslohn. — Gewinnbeteiligung. — Gleitende Lohnskala. — Gruppenlohn. — Bestimmungsgründe der Lohnhöhe. — Theorie des Existenzminimums. — Lohnfondstheorie. — Produktivitätstheorie. — Theorie von Brentano. — Theorie der subjektiven Wertschätzung. — Die Bestimmungsgründe der Lohnhöhe in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung.

In der auf weitgehender Arbeitsteilung gegründeten kapitalistischen Wirtschaftsordnung bildet der Tauschverkehr ein notwendiges Glied im wirtschaftlichen Prozesse, das die Güterproduktion mit der Güterverteilung verbindet. Daher entsteht auch nach Klarlegung des Wesens und der Bedeutung des Tauschverkehrs naturgemäß die Frage nach seinem Ergebnis, d. h. die Frage nach der Verteilung des Produktionsertrages der Volkswirtschaft zwischen den Hauptklassen und -Gruppen, in die die Gesellschaft zerfällt. Man kann diesen Ertrag von zwei verschiedenen Gesichtspunkten aus betrachten: als *naturale Gütermenge* und als *Gesamtsumme der gewonnenen Werte*.

Sondert man aus dem Rothertrage der Volkswirtschaft, d. h. aus der Gesamtsumme der während eines gegebenen Zeitabschnittes erzeugten wirtschaftlichen Güter denjenigen Teil ab, der auf die Kostendeckung verwendet wird, so findet man, daß der *Überschuß*, d. h. der *Reinertrag* zu sehr verschiedenen Teilen zwischen den Hauptklassen, aus denen sich die Gesellschaft zusammensetzt, verteilt wird.

Es wäre von größtem Interesse, wenn man auf Grund statistischer Erhebungen den gesamten Reinertrag der Volkswirtschaft und sein Prozentualverhältnis zum Rothertrag, ebenso wie die absoluten und Prozentualwerte für die Hauptteile des Reinertrages mit möglichst großer Genauigkeit bestimmen könnte. Eine solche Berechnung würde uns zeigen, welchen Grad der Produktivität die Leistungen der modernen Volkswirtschaft erreicht haben, welche Gütermenge die Gesellschaft zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse durch ihren Produktionsaufwand erhält. Würden wir von den verschiedenen Formen der Verteilung absehen und nur den Reinertrag der modernen Kulturnationen betrachten, so würden wir erfahren, in welcher Rüstung sozusagen sie das

Feld der Weltkultur beschreiten. Die nähere Erforschung des Reinertrages würde uns zeigen, wie groß der Produktionsaufwand der Gesellschaft für die öffentlichen Zwecke ist (der die Einnahme des Staates und der übrigen öffentlichen Körperschaften ausmacht) und welcher Teil auf das Einkommen der Einzelnen kommt. Endlich würden wir bei dem letzteren die einzelnen Teile unterscheiden, die auf eine jede der Hauptklassen der Gesellschaft: auf die Grundbesitzer, die Rentner, die Unternehmer und die Arbeiter entfällt.

Diese Frage ist einstweilen statistisch noch sehr unvollkommen erforscht.¹⁾

1) Zur näheren Orientierung vgl. d. Art. von R. Meyer, Einkommen im Handw. der Staatsw. Bd. III³, ferner: den Art. über denselben Gegenstand von Wilh. Winkler in der 4. Aufl. des Handw. d. Staatsw. . Dasselbst auch die weitere Literatur. — Von besonderem Interesse sind die Untersuchungen des bekannten englischen Statistikers A. L. Bowley, „Changes in the Distribution of the National Income 1880—1913“, Oxford 1920. Bowley beschränkt sich mit Recht auf die Erforschung der Einkommensverteilung der Vorkriegszeit, weil die neuen Einkommensumschichtungen noch lange nicht einen Gleichgewichtszustand erreicht haben. Er wählt drei Hauptklassen des Nationaleinkommens: 1. das der Einkommensteuer unterliegende Einkommen; 2. das dazwischen liegende Einkommen (das zwar der Einkommensteuer nicht unterliegt, aber auch nicht zum Arbeitslohn gehört) und 3. den Arbeitslohn. Die Veränderungen dieser Einkommensarten verfolgt er von 1880 bis 1913, also während einer Zeitspanne, die durch eine gewisse Stabilität der wirtschaftlichen Verhältnisse gekennzeichnet ist. Er geht von dem Einkommen von 160 Pfund Sterling aus und untersucht dann die oberhalb und unterhalb desselben liegenden Einkommensbeträge. Auf diese Weise enthält er folgende Tabelle:

Einkommensverteilung in Großbritannien.

Einkommensart	1880			1913		
	Anzahl der Einkommensbezieher in Tausenden	Gesamtgröße in Millionen £	in % der Gesamtgröße	Anzahl der Einkommensbezieher in Tausenden	Gesamtgröße in Millionen £	in % der Gesamtgröße
Arbeitslohn	12.300	465	41,5	15.200	770	35,5
Einkommen unter 160 £	1.850	130	11,5	4.310	365	17,0
Einkommen über 160 £ mit Ausschluß des Arbeitslohn.	620	530 ¹⁾	47,0	1.190 ²⁾	1.030 ⁴⁾	47,5
Insgesamt	14.770	1.125 ³⁾	100,0	20.700	2.165	100,0

1) Einschließlich 60 Mill. £, die sich der Steuer entzogen haben.

2) Levi kommt auf 1,160 Mill. £ im Jahre 1881, Giffon auf 1,270 Mill. £ im Jahre 1883.

3) Einschließlich 50 000, die auf Arbeitslohn entfallen.

4) Einschließlich von 38 Mill. £, die sich der Steuer entziehen und ausschließlich von 8 Mill. £, die auf Arbeitslohn entfallen.

Wir werden uns daher auf die Betrachtung des Einkommens der Hauptklassen der Gesellschaft beschränken, soweit es sich nicht um die absoluten, sondern nur die relativen Größen der einzelnen Einkommensarten handelt. Mit anderen Worten, wir werden versuchen, die Bedingungen klarzulegen, die die Höhe des Arbeitslohnes, des Kapitalzinses, des Unternehmergewinnes und der Grundrente bestimmen.

Was die Einnahmen der öffentlichen Körperschaften betrifft, so fällt ihre Betrachtung nicht in den Rahmen der Volkswirtschaftslehre, sondern bildet den Gegenstand einer besonderen staatswissenschaftlichen Disziplin — der Finanzwissenschaft, und daher werden wir ihn nicht zu berühren haben. Die genannten vier Formen des Einkommens sind im realen Leben nicht immer scharf voneinander gesondert: im Einkommen des selbständigen Handwerkers z. B. fällt der Unternehmergewinn mit dem Arbeitslohn zusammen, im Einkommen des Bauern, der seinen Grund und Boden selbst bebaut, sind alle Formen des Einkommens vereint. Trotzdem muß man zum Zwecke der theoretischen Untersuchung die einzelnen Einkommensarten streng auseinanderhalten, um die Besonderheiten einer jeden schärfer erfassen zu können.

Beginnen wir mit dem Arbeitslohn. Unter dieser Form des Einkommens versteht man in der Volkswirtschaftslehre das Einkommen der durch eigene Arbeit am Produktionsprozesse unmittelbar beteiligten Personen.

Als einer selbständigen, eigenartigen Form des Einkommens begegnen wir dem Arbeitslohn erst seit der Entstehung der modernen Wirtschaftsordnung, seit dem die Produktionsmittel in den Händen einer bestimmten Gesellschaftsklasse konzentriert sind und die arbeitenden Klassen von ihrer persönlichen Abhängigkeit vom Grundherrn befreit worden sind, aber auch die Mittel zu einer selbständigen Existenz verloren haben.

In diesen Zahlen spiegelt sich deutlich die Änderung in der Einkommenschichtung in England wieder. Es zeigt sich eine Tendenz zur Erweiterung der „Zwischenstufen“ und zur Senkung des auf den Arbeitslohn entfallenden Betrages. Dabei ist das Durchschnittseinkommen, wie auch das jeder Kategorie gestiegen. Der Durchschnitt für alle Einkommensarten stellt sich auf zirka 76 £ im Jahre 1880 und 104 £ im Jahre 1913; er weist also eine Steigerung von 37% auf. Berechnet man das Einkommen auf den Kopf der Bevölkerung, so kommt man für 1880 auf 33 und im Jahre 1913 auf 47, was einer Steigerung von 42% entspricht. Der Vergleich der nicht arbeitsmäßigen Einkommensarten mit dem Arbeitslohn zeigt relativ die gleiche Steigerung.

Jahr	Der Durchschnitt aller Einkommensarten mit Ausnahme des Arbeitslohnes	Durchschnittlicher Arbeitslohn	Reallohn
ausgedrückt in % von 1880.			
1880	100	100	100
1913	139	134	134

Mit der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung kommt ein neuer Typus des Arbeiters auf, der der Produktionsmittel beraubt ist und nur über seine Arbeitskraft verfügt. Die rechtlichen Bedingungen der neuen Gesellschaftsordnung haben ihn zum freien, gleichberechtigten Bürger gemacht. Seine wirtschaftliche Lage drückt ihn aber in das frühere Abhängigkeitsverhältnis zurück. Er verkauft auf dem Markte seine Arbeitskraft, indem er mit dem Unternehmer, dem Besitzer der Produktionsmittel, einen freien Vertrag schließt. In Wirklichkeit ist er aber nicht frei, zu Beginn der kapitalistischen Epoche ist er es auch in rechtlicher Beziehung nicht. Gewerkschaftliche Organisationen und Arbeitseinstellungen waren zu Beginn des vorigen Jahrhunderts in allen kapitalistischen Staaten verboten. Es hat den Arbeitern viel Mühe und Energie gekostet, bis sie die Abschaffung der gesetzlichen Beschränkungen durchgesetzt haben, aber auch jetzt noch finden wir eine Gleichstellung in den Beziehungen zwischen den Unternehmern und den Arbeitern nur in England und seinen Kolonien, sowie in den Vereinigten Staaten (aber auch hier nicht in vollem Umfange) verwirklicht. In den übrigen europäischen Staaten sind die Arbeiter auch gegenwärtig noch in ihren Rechten, wenn nicht durch Gesetz, so doch durch die administrative Praxis stark beschränkt.

Erst in neuester Zeit ist es den europäischen Arbeitern, nachdem sie sich allmählich an die neuen Lebensverhältnisse angepaßt hatten, gelungen, beim Vertragsabschluß ungefähr die gleiche Stellung wie der Unternehmer einzunehmen, eine völlige Gleichheit der Parteien findet man aber selbst in den fortgeschrittensten Ländern nicht.

Bei der Untersuchung des Arbeitslohnes in den modernen kapitalistischen Staaten müssen wir vor allem unsere Aufmerksamkeit auf die verschiedenen Lohnformen lenken, um später bei der Klarlegung der Bestimmungsgründe der Lohnhöhe die ihrem Wesen nach verschiedenen Lohnarten unterscheiden zu können.

Der Arbeitslohn umfaßt gegenwärtig nur einen Teil des gesellschaftlichen Einkommens, wir wollen daher vor allem den absoluten Arbeitslohn von dem relativen unterscheiden.

Unter absolutem Arbeitslohn verstehen wir die Größe der Entlohnung eines Arbeiters ohne Rücksicht darauf, welcher Teil der durch seine Arbeit erzeugten Produktmenge ihm bei der Verteilung zufällt. Beträgt der jährliche Lohn eines Arbeiters 600 Mark, so ist damit seine absolute Höhe gegeben. Ist uns ferner der Wert der von ihm hergestellten und den Reinertrag ausmachenden Produktmenge bekannt, so können wir auch den relativen Arbeitslohn bestimmen. Wir brauchen zu diesem Zwecke nur das Prozentualverhältnis des absoluten Lohnes zu dem gesamten Reinertrag der Gesellschaft, sowie zu den einzelnen Teilen desselben, d. h. zu dem Einkommen der Kapitalbesitzer, der Unternehmer und der öffentlichen Körperschaften zu berechnen. Wirft die Arbeit des Arbeiters der Gesellschaft einen Reinertrag von, sagen wir,

1200 Mark ab, so würde in unserem Beispiele der relative Arbeitslohn 50% betragen.

Nehmen wir an, es erzielten bei Verschiedenheit der Arbeitsproduktivität die verschiedenen Arbeiter folgenden Reinertrag:

Der amerikanische Arbeiter	3000	Mark
Der englische	2000	„
Der russische	1000	„

Gesetzt der relative Arbeitslohn eines jeden von ihnen mache 50% aus, so erhalten wir die folgenden, sehr ungleichen Werte für den absoluten Lohn.

Der amerikanische Arbeiter erhält	1500	Mark
Der englische	1000	„
Der russische	500	„

Selbst wenn es dem russischen Arbeiter gelingen sollte, sein ganzes Arbeitsprodukt zu erhalten, so würde bei der gegebenen Produktivität seiner Arbeit die Entschädigung eine anderthalbmal geringere sein, als das Einkommen des amerikanischen Arbeiters, vorausgesetzt, daß der Amerikaner bloß die Hälfte des von ihm erzeugten Produktes erhält.

Dies zeigt uns auch, warum die Entwicklung der kapitalistischen Produktion in den für die Arbeiter günstigen Fällen, d. h. wenn sie die Möglichkeit haben, ihre Interessen zu wahren und einen höheren Bildungsgrad zu erreichen (d. h. unter Bedingungen, die die Produktivität der Arbeit erhöhen) nicht als ein Hindernis für die Entfaltung der wirtschaftlichen Verhältnisse erscheint, sondern als ein entschiedener Fortschritt zu betrachten ist.

Gehen wir nun zu den weiteren Einteilungen des Arbeitslohnes über, und zwar zur Betrachtung der Formen der Lohnzahlung und der Lohnbemessung.

Die moderne Wirtschaftsordnung setzt, wie wir wissen, einen hoch entwickelten Geldverkehr voraus. Auch die Arbeiter erhalten in der Regel als Entlohnung für ihre Arbeit eine bestimmte Geldsumme. Es ist aber klar, daß der Grad des Wohlstandes der Arbeiter nicht durch die Größe des in Geld ausgedrückten Lohnes, sondern nur durch die Summe der dafür zu erhaltenden Güter gemessen werden kann. Man unterscheidet daher den Geld- oder Nominallohn von dem Reallohn.

Bei gleichem Geldlohn, d. h. bei gleicher Höhe des Nominallohnes, ist der Wohlstand der Arbeiter je nach der Kaufkraft des Geldes verschieden. In einer großen Stadt, wo das Leben teuer ist, wird der gleiche Nominallohn in Wirklichkeit einem niedrigeren Reallohn entsprechen, als an einem kleineren Orte, wo die Wohnungen, die Lebensmittel und die übrigen Verbrauchsgegenstände des Arbeiters billiger sind.

Es ist daher auf Grund des Nominallohnes sehr schwer, sich eine Vorstellung von dem relativen Wohlstand der Arbeiter in den verschiedenen Ländern zu machen.

Eine genaue Bestimmung des Reallohnes ist stets mit großen Schwierigkeiten verbunden; denn man muß zu diesem Zwecke die Preise der wichtigsten Gebrauchsgegenstände des Arbeiters während der Zeit, auf die sich die Daten über den Nominallohn beziehen, kennen. Die Gewinnung einer solchen Preisstatistik (und dabei noch für begrenzte Gebiete) erweist sich zuweilen als unmöglich, man ist daher bei Bestimmung des Reallohnes auf ungefähre Schätzungen angewiesen. Aber selbst in dieser wenig vollkommenen Form ist die Berechnung des Reallohnes als eine den Nominallohn ergänzende Charakteristik außerordentlich wertvoll.

Die herrschende Form des modernen Lohnes ist der **Geldlohn**, zuweilen stoßen wir aber noch auf Überbleibsel der vorkapitalistischen Wirtschaftsordnung in Form des **Naturallohns**.

Bei dieser Lohnform müssen zwei Arten unterschieden werden:

1. Die Zahlung in Teilen des Produktes (produce wages).
2. Die Zahlung in Waren (Trucksystem).

Der erste Fall kommt vorzüglich in den Zeiten der Naturalwirtschaft vor, ist aber auch heute nicht völlig verschwunden und stellt in der Landwirtschaft sogar noch eine häufige Erscheinung dar. Aber auch hier bringt der Naturallohn bei der Herrschaft der Geldwirtschaft infolge seiner Unbestimmtheit große Unzuträglichkeiten für die Arbeiter mit sich. Freilich ist in diesem Falle nur der Wert des erhaltenen Produktes unbestimmt; seine Menge ist immer im voraus bekannt, auch die Qualität kann festgesetzt werden. Der Wert des Produktes hängt aber nicht von der Willkür des Grundherrn ab, sondern wird durch die Marktverhältnisse bestimmt. Trotzdem erscheint bei sinkenden Getreidepreisen eine solche Lohnungsform als verkappte Herabsetzung des Arbeitslohnes, wenn der Arbeiter gezwungen ist, einen Teil des erhaltenen Getreides zu verkaufen, um seine dringenden Bedürfnisse zu befriedigen. Der zweite Fall (die Lohnzahlung in Waren) stellt dagegen einen ausgesprochenen Mißbrauch dar und ist für die Arbeiter stets nachteilig, da hier nicht nur der Wert, sondern auch die Menge und die Qualität der dem Arbeiter ausgehändigten Waren unbestimmt bleibt, und zwar nicht infolge der wechselnden Marktverhältnisse, sondern infolge der Willkür des Unternehmers. Das Trucksystem befindet sich in schreiendem Widerspruch zu der herrschenden Wirtschaftsordnung, die einen ausgedehnten Geldverkehr voraussetzt; es ist daher auch gegenwärtig fast überall durch die Arbeiterschutzgesetzgebung beseitigt.

Gleich vielen anderen Ungerechtigkeiten des sozialen Lebens ist auch die Lohnzahlung in Waren ursprünglich aus den natürlichen Bedürfnissen der Verhältnisse hervorgegangen; erst später ist sie zu einer Quelle von Mißbräuchen geworden, als sie der Willkür der Unternehmer ohne jede öffentliche Kontrolle überlassen blieb.

Die Fabriken wurden nämlich in England ursprünglich weit von den übrigen Ortschaften errichtet, wo gerade eine genügend starke Wasserkraft zur Verfügung stand. Die Unternehmer mußten daher den Verkauf von verschiedenen Gebrauchsgegenständen an die Arbeiter selbst in die Hand nehmen. Dies verleitete sie aber dazu, aus dieser Organisation besondere Vorteile für sich zu ziehen, indem sie den Arbeitern die Waren über dem gewöhnlichen Marktpreis verkauften. Auf diese Weise wurde aber der Arbeitslohn geschmälert. Außerdem fand die Verabfolgung von Waren unter Bedingungen statt, die für die menschliche Würde der Arbeiter sehr erniedrigend war. Mütter, Frauen und Kinder der Arbeiter, die die Waren holten, mußten zuweilen die ganze Nacht warten, bis endlich der Laden geöffnet wurde, um sich dann bei ihrer völligen Schutzlosigkeit Schmähungen und sogar Tätlichkeiten seitens des Ladeninhabers und seiner Angestellten gefallen zu lassen.¹⁾

Die Kürzung des Lohnes bei einer solchen Zahlungsart erreichte oft 25—30%, zudem waren die den Arbeitern verabfolgten Waren von schlechter Qualität oder entsprachen nicht ihren Wünschen und ihrem Geschmack.

In denjenigen Ländern, wo das Trucksystem noch existiert, hat es sich nur infolge der schwachen Entwicklung der Geld- und Kreditwirtschaft und der Schutzlosigkeit der Arbeiter erhalten. So findet man es z. B. in einigen Bezirken Canadas, wo wenig Kreditanstalten vorhanden sind, wo die Arbeiter ungebildet und unorganisiert sind, und in solchen Industriezweigen, bei denen der Betrieb während einiger Monate im Jahre ruht. So wird z. B. in einigen Zechen die Arbeit infolge der scharfen Winterkälte auf lange eingestellt; die Arbeiter haben keinen Kredit auf so lange Zeit (vier Monate und zuweilen noch länger) und sind daher gezwungen, während dieser Zeit aus den Fabrikläden ihre Waren zu beziehen, was sie aber zur Anerkennung dieser Löhnungsform auch während der Arbeitszeit verpflichtet.²⁾

Ferner verdient die Einteilung des Arbeitslohnes nach der Zahlungsfrist (jährliche, saisonmäßige, monatliche, zweiwöchentliche usw.) erwähnt zu werden. Gegenwärtig herrscht in den fortgeschritteneren Staaten die wöchentliche Lohnzahlung vor, die für die Arbeiter am günstigsten ist.

Die Nachteile einer Lohnzahlung mit langer Frist kann man aus folgenden Aussagen der Arbeiter in der bereits erwähnten Arbeitskommission ersehen: bei wöchentlicher Lohnzahlung — sagten sie aus — könnten sie das erhaltene

1) Vgl. die Verabfolgung von Waren aus den Fabrikläden im Roman von Disraely „Sybil“. Die Wahrhaftigkeit dieser Schilderung ist später durch offizielle Untersuchungen bestätigt worden. Siehe z. B. das Zeugnis eines Mitgliedes der Parlamentskommission von 1870 bei M. Lambert, *Etude sur la protection du salaire à l'égard du patron*. Montpellier 1896. S. 8.

2) John Davidson, *The Bargain Theory of Wages*. New York 1898. S. 289 bis 296. Davidson weist nach, daß die Unternehmer aus den Fabrikläden große Gewinne herauschlagen; so wurde der Betrieb in einem ihm gut bekannten Bergwerk nur wegen des Gewinnes, den der Laden abwarf, fortgesetzt.

Geld um 25 % besser verwenden, als bei monatlicher Zahlungsfrist, weil sie dann gezwungen seien, auf Borg zu kaufen. Noch schlechter seien sie daran, wenn die Unternehmer statt barem Gelde Zahlmarken geben. Ein Zeuge sagte vor der Kommission aus, daß die Krämer von ihm solche Scheine nur mit einem Verlust von 60 % ihrer Nominalhöhe angenommen hätten.¹⁾

Der Lohn wird entweder nach der Dauer der Arbeit oder nach dem geleisteten Werk bemessen. Man unterscheidet dementsprechend zwei Grundformen des Arbeitslohnes, den Zeit- und Werk- (bzw. Stück-) Lohn. Alle übrigen Lohnbemessungsmethoden gehen im Grunde auf diese zwei Formen zurück.

In der nationalökonomischen Literatur war früher die Meinung vorherrschend, daß der Zeitlohn die beste Lohnform für den Arbeiter sei, der Werklohn dagegen zur größeren Ausbeutung der Arbeiter führt. Beim Werklohn — meinten die Anhänger dieser Auffassung — werde die Entschädigung pro Stück des erzeugten Produktes so bestimmt, daß der Durchschnittslohn des mittleren Arbeiters bei durchschnittlicher Anstrengung niedriger ausfalle als beim Zeitlohn. Nur diejenigen Arbeiter, die mit besonderem Eifer oder die sich durch besondere Geschicklichkeit auszeichneten, würden so viel erhalten wie ein Durchschnittsarbeiter, der gegen Zeitlohn arbeite. Dies führte zur weiteren Annahme, daß die Unternehmer sich stets für den Werklohn, die Arbeiter dagegen für den Zeitlohn aussprechen würden. Die späteren Untersuchungen der Frage haben indessen ergeben, daß diese Meinung auf einer mangelnden Kenntnis der wirklichen Praxis des Lebens beruhte.²⁾ Es hat sich z. B. gezeigt, daß die Mehrzahl der organisierten Arbeiter in England (d.h. diejenigen, die ihre Interessen mit besonderem Nachdruck wahrzunehmen verstehen) für den Stücklohn sind, und zwar waren unter den englischen Gewerksvereinen, von denen ein jeder über 1000 Mitglieder zählt, 49 mit 573000 Mitgliedern für den Stücklohn und 38 mit 290000 Mitgliedern gegen denselben. Unter den größeren Gewerksvereinen, welche auf dem Stücklohn bestanden, befanden sich die der Kohlenbergwerk- und Textilarbeiter. Nach Erklärung eines der führenden Mitglieder des Spinnerverbandes ist der Stücklohn für die Arbeiter in den Spinnereien von Vorteil, weil er sie vor den Mißbräuchen seitens der Unternehmer schützt. Die Arbeit des Spinners ändert sich in ihrer Intensität in Abhängigkeit von der Anzahl der Spulen, die er zu überwachen hat und von der Bewegungsgeschwindigkeit der Maschine. Diese

1) Vgl. J. Davidson a. a. O. S. 284—287.

2) Zu den besten Untersuchungen über die Lohnformen gehören: David Schloss, *Methods of Industrial Renumeration*, 3. Aufl. London 1898 (das Buch ist deutsch in der Bearbeitung von L. Bernhard unter dem Titel: *Handbuch der Löhnungsmethoden*, Leipzig 1906, erschienen) und Sidney u. Beatrice Webb, *Industrial Democracy*. London 1897 (deutsch von C. Hugo, *Theorie und Praxis der englischen Gewerksvereine*, 2. Bd. Stuttgart 1898). Wertvolle Ausführungen enthält auch das früher erwähnte Werk von Davidson, sowie O. v. Zwienedeck-Südenhorst, *Beiträge zur Lehre von den Lohnformen*. Tübingen 1904.

Bedingungen bestimmen auch die Menge des erzeugten Produktes. Führt der Unternehmer neue Maschinen mit einer größeren Anzahl von Spulen ein, die er rascher laufen läßt, so kann man die Produktivität des Arbeiters nach der Menge des von ihm hergestellten Produktes (die entsprechend zunimmt) sehr leicht berechnen. Beim Zeitlohn müßte man die unmittelbare Steigerung der Arbeitsleistung berechnen, was sehr langwierig wäre und eine häufige Prüfung erfordern würde. Beim Stücklohn, der entsprechend der Menge des hergestellten Zwirnes berechnet wird, ergibt sich für den Arbeiter automatisch ein Vorteil aus jeder Erhöhung der Spulenzahl oder der Bewegungsgeschwindigkeit der Maschine.¹⁾

Zu den Vorteilen des Stücklohnes muß auch der Umstand gerechnet werden, daß die Arbeiter an einer besseren Betriebsorganisation interessiert sind. Nach den Mitteilungen eines deutschen Unternehmers gelang es, beim Stücklohn eine erhebliche Steigerung der Produktion zu erreichen, ohne Erhöhung der Arbeitsintensität, weil die Arbeiter bestrebt waren, ihre Arbeit rationeller zu gestalten. Um z. B. schweres Material nicht von einem Orte zum anderen zu tragen, was viel unnütze Arbeit erforderte, waren sie bemüht, ihre Arbeit so einzurichten, daß die aufeinanderfolgende Verarbeitung möglichst ohne Hin- und Herbewegung des Materials vor sich ginge. Um beim Stücklohn den Ertrag nach Möglichkeit zu steigern, passen sich die Arbeiter dermaßen aneinander an, daß sich gewissermaßen eine rhythmisch geregelte Arbeitsordnung einstellt, die ihre Entstehung ausschließlich der freiwilligen Vereinbarung der Arbeiter verdankt und die bei einer anderen Lohnbemessung kein Betriebsleiter durchsetzen könnte.²⁾

Mit dem weiteren Fortschritt des Großbetriebes und der Arbeitsteilung wird der Stücklohn wohl eine noch ausgedehntere Anwendung finden. In kleinen Werkstätten, wo der Arbeiter verschiedene Operationen ausführt, wäre es schwer, den Lohn für jede einzelne Arbeitsverrichtung zu bestimmen. In einer großen Fabrik dagegen, wo der Arbeiter tagtäglich ein und dieselbe Arbeit ausführt, ist die Einführung des Stücklohnes mit keinerlei Schwierigkeiten verbunden. Nur müssen dabei die Arbeiter, bzw. die Gewerksvereine die im Produktionsprozesse eingetretenen Änderungen aufmerksam verfolgen.

Bei Umwandlung der Betriebsform erweist sich der Stücklohn zuweilen für die Arbeiter sehr günstig. Als z. B. die Einführung des Maschinenbetriebes in der Schuhwarenproduktion Englands zu einer wesentlichen Steigerung der Produktivität geführt hatte, verlangten die Arbeiter Stücklohn, um auch für sich die aus der erhöhten Produktivität fließenden Vorteile auszunutzen und um den ewigen Streitigkeiten mit den Arbeitgebern wegen der Menge des beim Zeitlohn Geleisteten ein Ende zu machen.³⁾

1) S. u. B. Webb a. a. O. S. 288—289.

2) s. L. Bernhard a. a. O. S. 72—73.

3) Vgl. D. Schloss a. a. O. S. 54—55 u. 57—59.

Den Einfluß des beschleunigten Maschinenganges auf die Feststellung des Stücklohnes haben wir bereits an dem früher erwähnten Beispiele aus der Spinnindustrie gezeigt.

Nachdem wir erfahren haben, warum die Arbeiter in gewissen Fällen auf Stücklohn bestehen, werden wir nunmehr leicht einsehen, wann für sie umgekehrt der Zeitlohn von Vorteil ist. Hierher gehören solche Betriebe, in denen der Arbeiter die verschiedenartigsten Arbeiten ausführt, die keinen Vergleich zulassen (wie es z. B. bei dem Mechaniker, Zimmermann, Schreiner, Steinhauer und Schlosser der Fall ist). Bei diesen Arbeiten wäre ein Gruppenvertrag unter Zugrundelegung des Stücklohnes undenkbar, weil es eben notwendig wäre, mit jedem Arbeiter und zudem für jede Spezialarbeit einzeln, den Lohn zu vereinbaren. Der Stücklohn würde die Arbeiter in eine ungünstige Lage stellen. Selbst die Arbeit des Steinhauers oder Zimmermanns, die auf den ersten Blick als gleichartig erscheint, läßt in Wirklichkeit die Anwendung eines allgemeinen Einheitsmaßes, auf welches die Normen des Stücklohnes zurückgeführt werden könnten, nicht zu.¹⁾

Auf diese Weise hängen die Vorteile, sowie die Nachteile des Zeit- bzw. Stücklohns für den Arbeiter von den Besonderheiten des Gewerbes ab, vorausgesetzt natürlich, daß die Arbeiter genügend organisiert sind, um ihre Interessen zu wahren. In denjenigen Fällen dagegen, in denen die Arbeiter schwach sind, benützt der Unternehmer den Stücklohn, um die Arbeitsleistung ohne Erhöhung des Lohnes zu steigern.

Zur Steigerung der Arbeitsleistung ohne entsprechende Lohnerhöhung kann der Unternehmer eine andere Lohnungsform benutzen.

Hierher gehört zunächst der „progressive“ Arbeitslohn, bei dem der Arbeiter einen Zuschuß — eine Prämie — zum Grundlohn erhält, sobald der Arbeitserfolg den Normalertrag überschreitet.

Eigentlich bedeutet diese Lohnbemessung eine verkappte Herabsetzung des Durchschnittslohnes, denn die Prämie erhält nur derjenige, der mehr leistet, als es im Maximum der Durchschnittsarbeiter kann. Diese Prämie kommt somit nur solchen Arbeitern zugute, die im Vergleich zu der Mehrzahl ihrer Kameraden dank ihrer physischen Eigenschaften oder sonst irgendwelcher Umstände, die eine erheblich größere Arbeitsleistung zu erreichen ermöglichen, in besonders günstiger Lage sich befinden.

Die Prämie stellt auf diese Weise eine Ungerechtigkeit gegenüber der Hauptmasse der Arbeiter dar, indem sie sie zwingt, ihre Kräfte anzuspornen, ohne einen höheren Lohn zu erhalten. Nur in den seltensten Fällen erweist sich eine solche Lohnbemessung für die Arbeiter von Vorteil.²⁾ D. Schloß weist daraufhin, daß sie für jugendliche Arbeiter, die das Gewerbe erst erlernen

1) S. u. B. Webb a. a. O. S. 290—298.

2) Ein solcher Fall und die dabei verwandte Form der Prämienlohnung ist z. B. bei Schloß a. a. O. S. 100ff. ausführlicher beschrieben.

wollen, gut sei, weil sie ihre Energie und ihren Fleiß ansporne.¹⁾ Aber auch hier ist ihr Einfluß nur ein indirekter. Im allgemeinen sträuben sich die Arbeiter mit Recht gegen diese Lohnform, da sie nach rein zufälligen Eigenschaften (große Ausdauer, großer Fleiß) zu einer Ungleichheit unter den Arbeitern führt, und so das den Arbeitern heilige Prinzip des „normalen“ Niveaus verletzt. Arbeiter, denen die Unternehmer Prämien gewähren, stoßen stets auf eine feindliche Haltung seitens ihrer Kameraden.²⁾

Das Prämienlohnsystem kann in drei Formen zur Anwendung gelangen. Zum Grundlohn, möge dieser pro Stück oder nach der Zeit berechnet werden, wird ein Zuschlag gewährt entweder 1. für bessere Qualität der Arbeit oder 2. für sorgfältige Behandlung von Roh- und Hilfsstoffen (eine solche Ersparnisprämie erhält z. B. der Zugführer, wenn er weniger Kohle verbraucht, als festgesetzt ist) oder 3. für eine größere Anzahl der zu erzeugenden Produkte. Von größerer Bedeutung ist nur die letzte Form. Sie kommt in den verschiedensten „Systemen“ zur Anwendung³⁾, besonders in Amerika, und stellt in einigen Fällen eine sehr fein durchdachte Organisation nicht nur der Löhnung, sondern auch des Betriebes dar. In den letzten Vorkriegsjahren ist das System des amerikanischen Ingenieurs Frederik W. Taylor stark in den Vordergrund des Interesses getreten, bei dem die Ergiebigkeit der Arbeit nicht nur durch Prämiengewährung, sondern in erster Linie durch Rationalisierung des Arbeitsprozesses zu erreichen gesucht wird. Die moderne Produktionstechnik entbehrt nach Taylor einer rationellen Grundlage und ist nur von der mechanischen Seite wissenschaftlich erforscht, während der Arbeitsprozeß selbst nach althergebrachten, von Generation zu Generation überlieferten Methoden ausgeführt wird. Wohl haben „Findigkeit und Erfahrung jeder einzelnen Generation, ja schon jedes Jahrzehnt dem kommenden Geschlecht immer wieder besondere Methoden überliefert“, diese Vervollkommnung vollzieht sich aber durch rein gefühlsmäßige Anpassung, ohne daß ein Versuch zu ihrer wissenschaftlichen Analyse gemacht wird. So enthalten auch die ältesten Arbeitsmethoden viel Überflüssiges, das Arbeitskraft vergeudet. Es ist daher nach Taylor die erste Aufgabe der wissenschaftlichen Betriebsleitung, die bei der Arbeit auszuführenden Handgriffe, die einzelnen „Elemente“ der Arbeit auf das sorgfältigste zu erforschen und auf Grund dieser Zergliederung des Arbeitsprozesses den Betrieb zu organisieren. Die zweckmäßigste Arbeitsmethode festzusetzen und die Auslese der geeigneten Leute ist die Aufgabe der Betriebsleitung, der ein besondere Arbeitsbureau zur Verfügung steht, deren einzelne Vertreter jedem Arbeiter genau zeigen, was und wie er zu arbeiten hat.

1) Schloss a. a. O. S. 89—91. 2) ders. a. a. O. S. 94—95.

3) Näheres über die verschiedenen Prämiensysteme s. die diesbezüglichen Kapitel bei L. Bernhard a. a. O., sowie die Abh. von W. Hasbach. Fallende und steigende Stücklohnsätze in Conrads Jahrb. f. Nat. 3. Folge, Bd. 29.

An der Hand mehrerer Beispiele zeigt nun Taylor die außerordentliche Steigerung der Leistungsfähigkeit (z. B. bei der Roheisenverladung, bei Herstellung von Fahrradkugeln, beim Ziegellegen), die sich durch Anwendung seines Systems erreichen ließ. Taylor beschränkt sich aber nicht auf die Erziehung der Arbeiter zur rationellen Arbeitsverrichtung (zu zweckmäßigen Handgriffen), sondern verlangt auch noch die Auswahl der für die betreffende Arbeit besonders geeigneten Leute, damit die höchste Steigerung der Produktivität erreicht werde. Als es sich z. B. erwies, daß bei der wissenschaftlich begründeten Betriebsleitung ein Mann $47\frac{1}{2}$ t Eisen verladen könne statt früher $12\frac{1}{2}$, war unter 75 Eisenarbeitern nur ein Mann von 8 körperlich fähig, diese Arbeit zu verrichten. Die leistungsfähigen Arbeiter waren aber „mehr vom Schlage des Stieres“ und so einfältig, daß sie sich für die meisten anderen Arbeiten nicht eigneten. Umgekehrt wurden von den Stahlkugelarbeiterinnen, deren Arbeit große technische Gewandtheit, Aufmerksamkeit und Konzentration voraussetzt, viele entlassen, weil sie nicht genügend intelligent waren. Um die Arbeiter zur höchsten Produktivität anzuspornen, schlägt Taylor zwei Mittel vor: die Festsetzung eines bestimmten Arbeitspensums pro Tag und eine Prämie für seine Erledigung in der vorgeschriebenen Zeit. Der aus der gesteigerten Produktivität hervorgehende Vorteil ist aber auch in diesem System äußerst ungleichmäßig zwischen Arbeitgeber und Arbeiter verteilt. Während der Arbeiter statt der früheren $12\frac{1}{2}$ $47\frac{1}{2}$ t verlor, ist sein Lohn nur von 1,15 auf 1,85 Dollar, d. h. im Ganzen um 60% gestiegen. Eine solche Lohnerhöhung betrachtet Taylor als die Norm. Eine Reihe von Experimenten und eingehende Beobachtung hätten ihn überzeugt, „daß solche Arbeiter, denen man ein sorgfältig abgemessenes, wenn auch gut berechnetes Tagespensum zuteilt und für Extraanstrengung den normalen Lohn um 60% erhöht, nicht nur haushälterischer, sondern auch in jeder Beziehung wertvoller für die menschliche Gesellschaft werden; sie leben viel besser, fangen an zu sparen, werden nüchtern und arbeiten regelmäßiger; wenn ihr Lohn aber über 60% erhöht wird, so arbeiten sie vielfach unregelmäßig, neigen mehr oder minder zur Unzuverlässigkeit, Verschwendung und Vergnügungssucht“. Seine Untersuchungen hätten m. a. W. ergeben, „daß es für die meisten kein Glück ist, zu schnell reich zu werden“.¹⁾

Das ist die Norm für die Lohnerhöhung bei gewöhnlicher Arbeit, die Kraft und angestrenzte physische Arbeit erfordert. In Werkstätten, wo keine besondere Auffassungsgabe, Geschicklichkeit, Aufmerksamkeit und physische Anstrengung erforderlich ist, wird die höchste Produktivität nach Taylor schon durch die Erhöhung des Durchschnittslohnes um ca. 30% erreicht. Eine Arbeit, die spezielle Kenntnis, andauernde Anspannung des Nerven-

1) F. W. Taylor, *The Principles of Scientific Management*. New-York, 1911. (deutsch von Dr. R. Rösler, *Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung*. München 1913. S. 77).

systems, aber keine besondere physische Anstrengung voraussetzt, wie z. B. die exakte und verantwortungsvolle Arbeit an der Drehbank, erfordert eine Erhöhung um 70—80%, während endlich bei einer Arbeit, die große Geschicklichkeit, rasche Auffassungsgabe, angestrengte Aufmerksamkeit, Kraft und physische Leistungsfähigkeit erfordert, wie z. B. die Überwachung eines großen Dampfhammers, der verschiedene Arbeiten auszuführen hat, diese Erhöhung 80—100% erreichen muß.

Der Grundmangel des Taylorsystems ist sein einseitiger Unternehmerstandpunkt. Taylor will den Arbeiter zur höchsten Produktivität seiner Leistung anspornen und wundert sich, daß die Arbeiter mit Unwillen seinen Bestrebungen gegenüberstehen. Er ist empört wegen des systematischen „Sichdrückens“ der Arbeiter und der Bestimmung einer Grenze für das tägliche Arbeitspensum durch die Gewerkschaften, obwohl er sehr gut weiß, daß die Ursache hierfür in der Befürchtung der Arbeiter zu suchen ist, die gesteigerte Produktion könnte den Unternehmer zur Ermäßigung des Lohnsatzes veranlassen. Das Taylorsystem verdient Beachtung überhaupt nicht wegen der von ihm vorgeschlagenen Art der Lohnbemessung, sondern als interessanter Versuch zur Rationalisierung der Technik des Arbeitsprozesses. In dieser Beziehung enthält das Taylorsystem viel Bemerkenswertes und eröffnet die Perspektive eines weitgehenden Fortschrittes der Betriebsorganisation.

Die soziale Seite des Problems, d. h. die Frage nach der gerechten Lohnbemessung bei fortgeschrittener Organisation der Arbeit in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung läßt Taylor ganz unberührt. Nun werden freilich die Gewerkschaften, sobald das Prinzip einer gerechten Entlohnung verletzt ist, mit Recht gegen eine noch so rationelle technische Reorganisation des Betriebes protestieren. Auch läßt sich vom Standpunkte des Gemeininteresses eine Auslese der geeigneten Personen nicht rechtfertigen. Die wirtschaftliche Tätigkeit stellt doch nicht die einzige Aufgabe des arbeitenden Menschen dar, die eine Maximalausnutzung seiner Arbeitskräfte für diesen einen Zweck zulässig erscheinen ließe. Wie bescheiden die soziale Stellung dieses oder jenes Arbeiters auch sein mag, so ist doch seine Heranziehung nicht nur zur wirtschaftlichen Tätigkeit, sondern auch zur aktiven Teilnahme am politischen, sozialen und kulturellen Leben des Landes durchaus geboten. Eine übermäßige Ausnutzung der Arbeitskräfte für die wirtschaftliche Arbeitsleistung, wie sie Taylor empfiehlt, würde nur bei sehr stark herabgesetzter Arbeitszeit, die erheblich kürzer sein müßte, als der für den modernen Arbeiter noch immer als Ideal erscheinende Achtstundentag, sich rechtfertigen lassen. Überhaupt ist die Prämienlohnzahlung für die Arbeiter weniger vorteilhaft, als der durch die Gewerkschaft geregelte gewöhnliche Stücklohn, bei dem die Steigerung der Arbeitsleistung leichter zu berechnen ist.

Eine ausgedehnte Verbreitung hat das Prämien-system bis jetzt nicht gefunden. In Deutschland, und gerade im Maschinenbau, wo das amerika-

nische System eine größere Verwendung findet, hat sich die Prämienlöhnung trotz wiederholter Versuche der Betriebsleiter nicht einzubürgern vermocht. Die Arbeiter setzten ihrer Einführung energischen Widerstand entgegen, aber auch die Unternehmer sind nicht immer von der Zweckmäßigkeit einer solchen Lohnbemessung überzeugt.¹⁾

Eine ganz andere Bedeutung kommt derjenigen Form des Zuschlages zum Grundlohne zu, die sich nicht auf auserwählte, sondern auf die ganze Masse der Arbeiter des betreffenden Betriebes erstreckt. Das ist das System der Gewinnbeteiligung, bei dem die Arbeiter einen bestimmten Teil des Gewinns erhalten, wenn dieser infolge erhöhter Arbeitsleistung steigt. Solch ein Lohnzuschlag ist für die Unternehmer günstig, weil er die Arbeiter zur höheren Arbeitsleistung anspornt, er ist aber auch für die Arbeiter von Nutzen, weil der Zuschuß gleichmäßig unter ihnen verteilt wird.

In der wirtschaftlichen Praxis ist die Gewinnbeteiligung selten, weil die Vorteile des Unternehmers dabei nicht so erheblich sind, daß er — bei der im modernen Leben herrschenden Auffassung über die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer — sich entschließen könnte, ein System einzuführen, bei dem die Arbeiter bis zu einem gewissen Grade in die Geheimnisse des Betriebes eingeweiht werden müssen.

Die Hoffnung auf einen moralischen Vorteil (friedlichere Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeiter) hat sich ebenfalls nicht erfüllt.

Gegenwärtig erscheint uns die frühere Begeisterung der Nationalökonomien für dieses System einfach unverständlich. Der Wunsch aber, den „sozialen Frieden“ bei Aufrechterhaltung der herrschenden Wirtschaftsordnung zu verwirklichen, ist so stark, daß man selbst in einer neuen Lohnungsmethode schon „die Morgenröte neuer Tage“ zu erblicken wähnte. Im Jahre 1867 hat z. B. Ernst Engel einen Vortrag über die Gewinnbeteiligung mit folgenden Worten geschlossen: „Die soziale Frage ist keine Frage mehr, ihre Lösung darf als erfolgt betrachtet werden.“

Die ersten Unternehmer, die das System der Gewinnbeteiligung anwandten (Leclair in Frankreich und Briggs in England) hatten hauptsächlich die Überwindung der feindlichen Stellung der Arbeiter im Auge. In der ersten Zeit waren die Ergebnisse in dieser Beziehung in der Tat sehr günstig, bald trat aber eine Enttäuschung ein. Mit dem Aufkommen der Gewerkschaften entstand die Frage, was für die Arbeiter vorteilhafter sei, das System der

1) Näheres über das Taylorsystem s. neben dem zit. Werk von Taylor selbst H. Münsterberg, *Psychologie und Wirtschaftsleben*, 2. (unveränderte) Auflage, Leipzig 1913. Münsterberg geht sehr eingehend auf die psychologische Seite des Problems ein und sucht unter anderem nachzuweisen, daß entgegen der sehr verbreiteten Ansicht das Taylorsystem weder zur Überanstrengung führt, noch die intellektuellen, ethischen und ästhetischen Arbeitsmotive verletzt. Münsterbergs Beweisführung halten wir indeß nicht für überzeugend.

Gewinnbeteiligung bei Auflösung der Organisation, oder den übrigen Arbeitern zu folgen und sich zu organisieren.

In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle lösen die Arbeiter die Frage im letzteren Sinne. Die Unternehmer bestehen darauf, daß die Arbeiter keiner Organisation beitreten oder suchen jedenfalls die dahin gehenden Bestrebungen zu unterbinden. Dies führt zu ständiger Unzufriedenheit, bis beide Parteien auf die weitere Anwendung des Systems verzichten. Das Mißlingen dieser Versuche erklärt sich dadurch, daß die Unternehmer im Grunde genommen es gar nicht wünschen, gute Beziehungen zu den Arbeitern zu unterhalten; ihnen liegt es vielmehr nur daran, die Arbeiter ihrem Willen gefügig zu machen. Wäre dem nicht so, so würden sie vor der menschlichen Würde der Arbeiter so viel Respekt haben, daß sie ihnen nicht das Recht vorenthalten würden, selbständig zu handeln und sich zu Verbänden zusammenzuschließen.¹⁾

Die Statistik zeigt, daß das System der Gewinnbeteiligung eine sehr geringe Verbreitung gefunden hat. Am ehesten ist es wohl in solchen Betrieben anwendbar, wo die Arbeit unter den Produktionsfaktoren eine ausschlaggebende Rolle spielt. So betragen z. B. die Lohnausgaben beim Bergbau 60—80% sämtlicher Kosten.²⁾

Zum Schluß möchten wir noch bemerken, daß die von den Unternehmern bei der Gewinnbeteiligung so „gütigst“ gewährte Lohnerhöhung zuweilen sich als illusorisch erweist. Als z. B. die englischen Gewerksvereine über die Lohnhöhe bei Gewinnbeteiligung befragt wurden, zeigte es sich, daß in 14 Fällen von 42 bei diesem System niedrigere Löhne gezahlt wurden, als sie von der Gewerkschaft festgesetzt waren, in 19 Fällen konnte man keinen Vergleich durchführen, da für die in Betracht kommenden Betriebe kein Gewerksverein existierte. Auch wurden sonstige Mißbräuche seitens der Unternehmer festgestellt.³⁾

Den Versuch, eine gewisse Übereinstimmung zwischen dem Gewinne des Unternehmers und dem Arbeitslohne herzustellen, finden wir auch bei dem, besonders in England stark verbreiteten System der gleitenden Lohnskala.

Bei dem für das moderne Wirtschaftsleben charakteristischen Konjunkturschwankungen muß man mit der Tatsache eines plötzlichen Preisrückganges der Waren rechnen, wodurch es dem Unternehmer unmöglich wird, den früheren Lohnsatz zu zahlen, und umgekehrt können die Preise nach einem vorüber-

1) R. Einhauser, Die Gewinnbeteiligung. Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft, Bd. 54, 1898, S. 250—253.

2) Derselbe a. a. O. S. 239—240. Vgl. auch den Vortrag des Berliner Fabrikanten Weigert in der Versammlung des „Vereins für Sozialpolitik“. s. Schriften dieses Vereins, Bd. VI. S. 15—38.

3) R. Einhauser a. a. O. S. 249—250.

gehenden Sinken plötzlich wieder in die Höhe schnellen, wodurch dem Unternehmer ein reichlicherer Gewinn zufließt, der ihn in die Lage versetzt, einen höheren Lohn zu gewähren. Diese Schwankungen werden denn auch durch die gleitende Lohnskala berücksichtigt, indem sie eine automatische Anpassung der Lohnhöhe an die Schwankungen der Warenpreise ermöglicht. Dieses System ist in der Kohlenindustrie von Durham (1877) und Northumberland (1879) aufgestellt und zum ersten Mal verwendet worden, dann hat es auch in den anderen Industriezweigen Verbreitung gefunden. Bei der gleitenden Lohnskala wird der Lohn in eine gewisse Relation zum Durchschnittspreis des Produktes gebracht, so daß der Lohnsatz je nach den Normalpreisen prozentual steigt oder fällt. Es wird z. B. vereinbart, daß bei Erhöhung des normalen Kohlenpreises um 4 d. pro t. der Lohn jeweils um $2\frac{1}{2}\%$, über eine bestimmte Grenze hinaus (wenn der Lohn z. B. 5 sh. 6 d. beträgt) aber bei jeder weiteren Erhöhung des Preises um 4 d. nicht um $2\frac{1}{2}\%$, sondern um 5% steigt (System der doppelten Zuschläge). Für den Lohnsatz wird gewöhnlich keine Obergrenze festgesetzt, da man mit einer erheblichen Preiserhöhung nur selten rechnen kann. Dagegen wird zuweilen eine Untergrenze bestimmt. Da beim Fehlen einer Grenze für das Sinken des Lohnes die Unternehmer einen scharfen Kampf mit ihren Konkurrenten führen können, indem sie das Risiko auf den Lohn der Arbeiter abwälzen, sprechen sich die Vertreter der englischen Arbeiter entweder gegen die gleitende Lohnskala aus, oder verlangen die obligatorische Festsetzung eines bestimmten, nicht allzu niedrigen Minimums, unter welches der Arbeitslohn nicht sinken darf. Gewöhnlich wird die gleitende Skala für eine längere Zeit festgesetzt, während der Lohnsatz zur Anpassung an die sich verändernden Preise des Produktes in der Regel in kurzen Zwischenräumen, z. B. jedes Vierteljahr, bestimmt wird.

Die gleitende Lohnskala kann ihrem Wesen nach nur in wenigen Betrieben Verwendung finden, und zwar nur in solchen, wo es leicht ist, das Verhältnis zwischen dem Durchschnittspreis des Produktes und der auf seine Herstellung verwandten Arbeit zu berechnen, wie z. B. bei der Produktion von Rohstoffen und Halbfabrikaten, sofern es sich um gleichartige Produkte handelt (wie Steinkohlen, Roheisen, Stahl). Der Hauptvorteil dieser Lohnungsform ist die hierdurch bedingte Stabilität der Betriebskosten und die Stetigkeit in der Änderung des Arbeitslohnes. Weiß der Unternehmer im voraus, wieviel er für den Arbeitslohn auszugeben hat, und ist er während der Geltungszeit der gleitenden Lohnskala vor unerwarteten Betriebsstockungen (Streik) geschützt, so kann er sein Geschäft sicherer und ruhiger führen. Die Arbeiter schützt aber diese Lohnungsform vor einem plötzlichen und scharfen Sinken des Lohnes und gibt ihnen die Möglichkeit, bei günstigem Konjunktumschwung die Situation verhältnismäßig rasch auszunutzen. Diesen Vorzügen stehen aber auch große Mängel gegenüber. Vor allem wird hier der Arbeitslohn in allzu starkem Abhängigkeit vom Preisniveau der Waren gebracht. Es wird

vorausgesetzt, daß Preissteigerung eine Erhöhung des Unternehmensgewinns, Preissenkung seine Ermäßigung oder sogar Verlust bedingt. Großer Gewinn kann aber auch bei sinkenden Preisen erzielt werden, wenn der Warenabsatz sich erheblich erweitert und die Produktivität der Arbeit steigt. Andererseits darf man nicht vergessen, daß die Größe des Arbeitslohnes von den gegenseitigen Machtverhältnissen der Unternehmer und der Arbeiter unmittelbar abhängt. Im Kampfe um den Lohnsatz stützen sich die Arbeiter auf die Gewerkschaften, während der Geltung der gleitenden Lohnskala erweist sich aber die Tätigkeit der Gewerkvereine in dieser Beziehung als überflüssig, und viele Arbeiter kehren der Gewerkschaftsbewegung den Rücken. Nach Ablauf der Geltungsfrist der gleitenden Skala kann aber der Zeitpunkt für den Vertragsabschluß für die Arbeiter gerade ungünstig sein. Daher stehen die Gewerkschaftsführer dieser Lohnungsform häufig feindlich gegenüber. Endlich können, wie bereits bemerkt, die Unternehmer beim System der gleitenden Skala das mit verschärfter Konkurrenz verbundene Opfer auf die Arbeiter abwälzen. Daher löst auch das System der gleitenden Lohnskala eine gewisse Tendenz zur „Regulierung“, d. h. Monopolisierung des betreffenden Industriezweiges aus, eine Bewegung, in die nach den Unternehmern auch die Arbeiter hineingezogen werden.

Auf dem europäischen Kontinent hat das System der gleitenden Lohnskala keine Verbreitung gefunden. Seine Verwendung in England erklärt sich hauptsächlich dadurch, daß seiner Einbürgerung eine lange Erfahrung im Abschluß von Kollektivverträgen vorausgegangen war, auf deren Grundlage es auch aufgekommen war. Außerdem haben die englischen Arbeiter dank ihrer vorzüglichen Gewerkschaftsorganisation eine große Macht hinter sich, sie können daher bei Festsetzung der gleitenden Skala in jedem konkreten Falle einen Einfluß auf eine für sie günstige Anwendung dieses Systems ausüben.¹⁾

Endlich müssen auch noch solche Lohnungsmethoden erwähnt werden, bei denen nicht mit dem einzelnen Arbeiter abgerechnet wird, sondern mit einer ganzen Gruppe von Arbeitern (Kollektivlohn). Hierbei können 2 Fälle vorkommen: entweder zahlt der Unternehmer den Lohn unmittelbar einer Arbeitergenossenschaft aus oder einem Vermittler, der dann seinerseits die Arbeiter entlohnt. Bei der unmittelbaren Auszahlung findet die Verteilung der Lohnsumme unter die einzelnen Arbeiter durch die Genossenschaft selbst statt, wodurch eine gegenseitige Kontrolle der Arbeiter ermöglicht wird. Im Gegenteil ist die Lohnauszahlung durch einen Vermittler für die Arbeiter sehr ungünstig, weil dieser einen Teil Lohnsumme für sich zurückbehält. Diese zu

1) Eine ausführlichere Beschreibung des Systems der gleitenden Lohnskala findet man bei: W. J. Ashley, *The Adjustment of Wages*. London 1903. S. 54—68 und 146—151. J. J. Chapman, *Some theoretical objections to sliding scales*, „*Econ. Journal*“, June 1903. W. Smart, *Studies in Economics*, S. 63—104. D. Knoop, *Industrial conciliation and arbitration*. London 1905. S. 66—72.

gesteigerter Ausbeutung der Arbeiter führende Löhnungsform findet man nur in zurückgebliebenen Ländern oder in solchen Industriezweigen, in denen die Arbeiter überhaupt unter besonders ungünstigen Verhältnissen leben. Das zeigt sich besonders kraß bei dem von uns bereits geschilderten „Schwitzsystem“. Hier rechnet der Unternehmer nicht mit dem einzelnen Arbeiter ab, sondern überläßt es dem Zwischenmeister — dem „Sweater“, der möglichst viel an sich zu reißen sucht.

Nachdem wir die wichtigsten Löhnungsformen kennen gelernt haben, wollen wir nunmehr zur Klarlegung der Bedingungen übergehen, die die Lohnhöhe und damit den Grad des wirtschaftlichen Wohlstandes der Arbeiterklasse bestimmen.

In der Geschichte der Volkswirtschaftslehre treten uns verschiedene Lohntheorien entgegen, in denen sich die großen Wandlungen in der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft widerspiegeln.¹⁾ Die früheste Lohntheorie war die des Existenzminimums. In allgemeinen Zügen war sie bereits von Turgot skizziert, ihre klarste Formulierung hat aber Ricardo in seinen in erster Auflage 1817 erschienenen „Principles“ gegeben. In den achtziger Jahren ist sie in Deutschland von Lassalle unter dem Namen „das eiserne Lohngesetz“ besonders eifrig popularisiert worden, während sie in England bereits von anderen Theorien verdrängt worden war.

Nach der Theorie des Existenzminimums hat der Arbeitslohn die Tendenz, sich auf einem Niveau festzusetzen, das für die Lebenserhaltung der Arbeiter und deren Fortpflanzung ohne Vermehrung oder Verminderung ausreicht. Die Höhe dieses Niveaus hängt von dem gewohnheitsmäßigen Lebensunterhalt (standart of life) ab und ist für die einzelnen Länder verschieden. Jede Erhöhung des Lohnes führt zur Vermehrung der Arbeiterbevölkerung und steigert somit das Angebot von Arbeiterhänden, was ein Sinken des Arbeitslohnes bedingt. Das Fallen des Arbeitslohnes unter den normalen Unterhalt führt zu einem entgegengesetzten Ergebnis: die Verschlechterung des Lebensunterhaltes bedingt häufigere Erkrankung und Steigerung der Sterblichkeit, besonders der Kinder. Hierdurch vermindert sich die Zahl der Arbeiter, die Nachfrage steigt, so daß auch der Arbeitslohn wieder steigt.

Obwohl diese Theorie den gewohnheitsmäßigen Lebensunterhalt, nicht aber das Minimum der Lebensmittel voraussetzt, so hielten doch ihre Anhänger dieses Niveau für sehr niedrig und so nahe dem physiologischen Minimum, daß selbst seine unbedeutende Verminderung zu Hungersnot und zu vorzeitigem Tode führen müßte.

Bei aller Einseitigkeit und dem für die klassische Schule charakteristischen Mangel einer historischen Perspektive hat doch die Theorie die Arbeiterlage zur Zeit des Frühkapitalismus in ihren wesentlichen Zügen richtig erfaßt.

1) Eine ausführlichere Charakteristik der wichtigsten Lohntheorien enthält W. Gelesnoff, Die Hauptlohntheorien. Kiew 1904 (russisch).

Sie setzt einerseits voraus, daß die Produktivität des Arbeiters bei den gegebenen Wirtschaftsverhältnissen nicht wesentlich gesteigert werden könne, andererseits, daß die Arbeiter vollständig schutzlos seien und daher sich mit dem begnügen müßten, was ihnen die Arbeitgeber böten.

Einen analogen Charakter trug auch die andere Theorie, die fast gleichzeitig mit der des Existenzminimums aufgetreten ist und im wesentlichen auf denselben logischen Voraussetzungen aufgebaut war, nämlich die Lohnfondstheorie. Von Malthus in ihren Hauptzügen dargelegt, ist sie von den nächsten Nachfolgern Ricardos, James Mill und Mc. Culloch weiter entwickelt und von J. St. Mill¹⁾ eindeutig formuliert worden. Sie erfreute sich bis zu den sechziger Jahren des XIX. Jahrhunderts, besonders in England, großer Anerkennung.

Zieht man von dem jährlich für die Produktion bestimmten Kapital denjenigen Teil ab, der auf Maschinen, Rohmaterial usw. entfällt, so bildet nach dieser Theorie der Rest den Lohnfonds. Nur diese Summe kann für die Anstellung von Arbeitern verwandt werden, und daher hängt die Lohnhöhe von zwei Bedingungen ab: 1. vom Umfange des den Lohnfonds bildenden Kapitals und 2. der Anzahl der Arbeiter. Es können somit die Arbeiter mit einer Erhöhung ihres Arbeitslohnes nur dann rechnen, wenn entweder das Kapital wächst oder die Zahl der vorhandenen Arbeitskräfte zurückgeht. Die Erfüllung der ersten Forderung erfordert hohen Gewinn, der zweiten — die Enthaltung der Arbeiter von der Eheschließung. Die Unbestimmtheit, die der Theorie des Existenzminimums anhaftete, hat die Lohnfondstheorie beseitigt. Die Frage des gewohnheitsmäßigen Unterhaltes wurde fallen gelassen und alles auf die Lösung der ziemlich einfachen mathematischen Aufgabe zurückgeführt, deren Elemente die Arbeiter nur durch Verminderung ihrer Anzahl beeinflussen konnten.

Dieser Versuch zur Vereinfachung der Theorie des „ehernen Lohngesetzes“ kann nicht als glücklich bezeichnet werden. Es ist nicht schwer einzusehen, daß es in Wirklichkeit gar keinen im voraus zur Verfügung stehenden Lohnfonds gibt, da die Arbeiter den Lohn als Teil des von ihnen erzeugten Produktes oder seines Wertes erhalten, nicht aber als Teil des im voraus vorhandenen Kapitals. Die Größe des Anteils kann bei ein und derselben Summe des zur Produktion verwandten Kapitals bald größer, bald kleiner sein. Wenn die Arbeiter einen höheren Lohn erzwingen, so bedeutet dies nicht, daß im voraus ein größerer Lohnfonds bereit lag, sondern einfach, daß der Unternehmer sich mit einem geringeren Gewinn begnügen mußte.

1) Später hat J. St. Mill unter dem Einflusse von Thornton (in der Besprechung seines Werkes: Die Arbeit inm „Fortightly Review“) diese Theorie aufgegeben. Der Tod verhinderte ihn, den Abschnitt über den Lohn in seinen „Grundsätzen der politischen Ökonomie“ entsprechend zu ändern. Der letzte bedeutende Vertreter der Lohnfondstheorie in England war Cairnes. Sein Versuch sie zu retten, ist aber völlig mißlungen.

Die Lohnfondstheorie setzt außerdem voraus, daß der Unternehmer die Menge und den Wert der von den Arbeitern hergestellten Güter bei seinen Berechnungen nicht berücksichtigt, daß er ihnen den gleichen Lohn zahlt, ob sie intensiver und geschickter arbeiten oder nicht.

Auch die Lohnfondstheorie spiegelte, wenn auch in weniger ausgesprochener Weise, die charakteristischen Züge des Wirtschaftslebens zu Beginn der kapitalistischen Epoche in sich wider. Sie stützt sich auf die Vorstellung, daß die Produktivität der Industrie sich nur wenig verändert und der kapitalistische Unternehmer den schwerbeweglichen alten Typus bewahrt hat, der es vorzog, sich durch Beschneidung des Arbeitslohnes zu bereichern, statt durch Vervollkommnung des Betriebes. Die wirtschaftliche Entwicklung hat diesen Unternehmertypus sehr bald verdrängt und an seine Stelle unternehmungslustige Männer mit kühnem und weitem Blick gestellt, die vor keiner Neuerung in der Produktion zurückschreckten, wenn dies nur einen Vorteil versprach. Die Produktionstechnik hatte Riesenfortschritte gemacht und ermöglichte auf diese Weise eine bedeutende Steigerung der Produktivität. Da trat auch in der nationalökonomischen Literatur eine neue Theorie des Arbeitslohnes auf — die Produktivitätstheorie.¹⁾

Die Elemente dieser Theorie kann man bereits bei Ad. Smith finden; zu Beginn des XIX. Jahrhunderts versuchte Senior sie zu begründen (allerdings sehr ungeschickt) und erst viel später ist sie in den Arbeiten von Brassey (England), Walker und Schönhof (Amerika) und Leroy-Beaulieu (Frankreich) mit genügender Eindeutigkeit formuliert worden. Der Arbeitslohn wird nach dieser Theorie durch die Produktivität der Arbeit bestimmt: die Kapitalisten entlohnen ihre Arbeiter gemäß dem Nutzen, den sie aus der erworbenen Arbeitskraft ziehen. Es ist für sie von größerem Vorteil, einem guten Arbeiter hohen Lohn zu zahlen, als einem schlechten einen geringen, weil letzterer auch wenig leistet. Andererseits liegt eine vernünftige technische Betriebsorganisation in ihrem eigenen Interesse; es ist vorteilhafter, einem Arbeiter, der mit einem komplizierten Mechanismus umzugehen versteht, höheren Lohn zu zahlen, als einen billigen Arbeiter anzustellen, der mit primitiven Produktionsmitteln arbeitet. Diese Theorie entsprach bereits weit mehr den neuen Wirtschaftsverhältnissen, aber auch sie bot keine befriedigende Lösung des Problems. Wird das Entgelt durch die Produktivität der Arbeit bestimmt, wodurch erklärt sich dann der Unterschied in dem Arbeitslohn, den man unter verschiedenen Kategorien von Arbeitern beobachtet, die die gleiche Arbeit

1) Zu Beginn der siebziger Jahre war die Lohnfondstheorie wie in England (durch die Angriffe von Longe, Thornton und Walker), so auch auf dem Kontinente (durch die Kritik von Herrmann, Rodbertus und Brentano) endgültig überwunden. Einige Vertreter der Grenznutzentheorie (v. Böhm-Bawerk und Tausig) haben den Versuch gemacht, sie von neuem zu begründen, sie erwies sich aber auch in dieser neuen Gestalt als ganz unhaltbar.

leisten? Warum erhalten z. B. Frauen in der Regel einen niedrigeren Arbeitslohn als Männer? Oder warum erhielten die Arbeiter ein und desselben Industriezweiges früher einen geringeren Lohn, obwohl die Produktivität ihrer Arbeit sich nur unwesentlich geändert hat. Diese Fragen konnte die Produktivitätstheorie nicht beantworten.

Die sorgfältigere Erforschung der realen Bedingungen des Arbeitsangebotes, dem sich die Nationalökonomien mit der Zeit zuwandten, hat für die Ausgestaltung der Lohntheorie eine neue Grundlage geschaffen. In den siebziger Jahren reiste Lujo Brentano, einer der begabtesten Schüler des bekannten deutschen Nationalökonomien und Statistikers Ernst Engel — auf Anregung seines Lehrers nach England mit dem speziellen Zweck, die Bestrebungen der Gewerkvereine näher zu erforschen. Das Ergebnis dieser Reise war das Buch „Die Arbeitergilden der Gegenwart“¹⁾, das nicht nur eine Charakteristik des englischen „Trade Unionismus“ enthielt, sondern auch eine neue Lohntheorie, die sich während längerer Zeit größerer Anerkennung erfreute (besonders in Deutschland und in Rußland)²⁾. In der modernen Wirtschaftsordnung — tritt nach Brentano der Arbeiter gleich anderen Warenverkäufern als Verkäufer seiner Arbeitskraft auf. Der Arbeiter unterscheidet sich aber sehr wesentlich von den übrigen Warenverkäufern, denn er hat nichts um sein Leben zu fristen, als den Verkauf seiner Arbeit. Der vereinzelte Arbeiter ist gezwungen, seine Arbeit ohne jeden Vorbehalt anzubieten und muß sich jeden Lohn und jegliche Arbeitsbedingungen gefallen lassen. Erst durch die Koalition kommt er in dieselbe Lage, in der sich jeder andere Warenverkäufer befindet. Die Koalition gewährt ihm die Möglichkeit, die Nachteile der Verbindung seiner Ware mit seiner Person aufzuheben, seine Ware mit Vorbehalt anzubieten und so die Unabhängigkeit anderer Warenverkäufer und Einfluß auf die Feststellung der Arbeitsbedingungen zu erringen. „Erst durch die Koalition also wird die Arbeit zur eigentlichen Ware und der Arbeiter zum eigentlichen Warenverkäufer.“³⁾

Diese Problemstellung wurde den neuen Bedingungen des Wirtschaftslebens viel eher gerecht, weil sie ein so wichtiges Moment beim Abschluß des Arbeitsvertrages wie die Stellung streng organisierter Arbeiter mit allem Nachdruck in den Vordergrund schob. Brentanos Theorie wies aber zugleich auch einen sehr wesentlichen Mangel auf, indem sie die Analogie zwischen dem Arbeitsmarkte und dem Warenmarkte allzu eng auffaßte. Brentano analysierte nicht näher den Charakter der verschiedenen Marktverhältnisse und setzte gewissermaßen einen einheitlichen Normaltypus der Verkaufsbedingungen der „eigentlichen“ Waren voraus. Deshalb gelangt er auch nicht

1) Leipzig 1871/72.

2) Die Grundlagen dieser Theorie findet man bereits in den Schriften der Vorkämpfer der Gewerkschaftsbewegung (Harrison und Thornton); s. Gelesnoff a. a. O.

3) Brentano a. a. O. Bd. II Einleitung.

zu einer völlig klaren Vorstellung über das Wesen des Arbeitsvertrags in seiner fortgeschritteneren Gestalt. Dies verleitete aber Brentano auch zu einer Unterschätzung eines so wichtigen Faktors wie der Arbeiterschutzgesetzgebung. In seinen Augen würde die ungehinderte Tätigkeit der Gewerksvereine am ehesten die Arbeit zur „eigentlichen“ Ware gestalten. Die von den Gewerksvereinen festgesetzten Normen sind indessen, wie wir weiter sehen werden, keineswegs so weit von denjenigen der Arbeiterschutzgesetzgebung entfernt, denn wiewohl die ersteren der freien Tätigkeit der Arbeitervereine entspringen, die zweiten dagegen gesetzliche Bestimmungen der Staatsgewalt darstellen, liegt doch den einen wie den anderen die gleiche Idee zugrunde, nämlich den Arbeitern die Mindestvoraussetzung der gegebenen nationalen Entwicklung entsprechenden Arbeitsbedingungen zu sichern.

Die neuere Entwicklung der Lehre vom Lohn, besonders in der englischen und amerikanischen Literatur, vollzog sich auf dem Wege einer Annäherung an die auf dem Prinzip der Grenznutzentheorie gegründeten Werttheorie.¹⁾ Tugan-Baranowsky war im Gegensatz dazu der Auffassung, daß die Theorie der Verteilung von der Werttheorie völlig getrennt werden müßte. Daher sprach er den Theorien, die wir jetzt zu besprechen haben, „jeden wissenschaftlichen Wert“ ab.²⁾ Mir will es aber scheinen, als ob der von den anglo-amerikanischen Theoretikern beschrittene Weg durchaus richtig sei. Die Mängel ihrer Theorien erklären sich dagegen entweder durch die Einseitigkeit der Werttheorie, auf die sie sich stützen, oder durch unnotierte Abweichungen von dem einmal gewählten Grundprinzip. Als typisches Beispiel einer solchen Theorie kann die von Marshall dienen. Nehmen wir an — sagt Marshall — „es sei ein Unternehmer im Zweifel, ob er genug Arbeit habe, um sein Kapital, Maschinen und andere gewerbliche Hilfsmittel gewinnbringend auszunützen, und ob er nicht durch Mehreinstellung eines Mannes die Produktion um noch mehr als das bloße Äquivalent des Lohnes dieses Mannes steigern könnte, ohne mehr Kapital auf andere Weise anwenden zu müssen. Es sei z. B. ein Schafzüchter im Zweifel, ob sein Stab an Schafhirten ausreichend sei. Er kann finden, daß, wenn er einen Mann mehr mietete, ohne sonst etwas zu verändern und ohne irgendeine Mehrausgabe für Geräte, Gebäude usw. auf sich zu nehmen, dann so viel mehr Lämmer am Leben erhalten und die Herde so viel besser besorgt werden könne, daß er

1) Zu den besonders eingehend begründeten Theorien dieses Typus gehören die von Marshall, Davidson, Clark, Smart und Hobson (vgl. Marshall, *Principles of economics*; Davidson, *The Bargain Theory of Wages*. New York 1898; Clark, *The Distribution of Wealth*. New York 1899; Smart, *The Distribution of income*. London 1899 und Hobson, *The Economics of Distribution*. New York 1900). Nähere Charakteristik dieser Theorien bei W. Gelesnoff, a. a. O.

2) M. I. Tugan-Baranowsky, *Grundzüge der politischen Ökonomie*, 2. Aufl. St. Petersburg 1911. S. 355. s. auch dessen Abh.: *Die soziale Theorie der Verteilung in den „Annalen für soziale Politik und Gesetzgebung“*, 1913.

hoffen darf, jährlich 20 Schafe mehr zum Markte zu bringen.“ . . . Es werde somit „das Nettoprodukt der Arbeit dieses Schafhirten 20 Schafe betragen; wenn der Züchter ihn für einen Betrag mieten kann, der auch nur um ein geringes niedriger ist, als der Preis von 20 Schafen, so wird er sich dazu entschließen, sonst aber nicht. Der Schafhirt, der eben noch angestellt werden kann, — der Grenzschafrhirt, wie wir ihn nennen wollen, — fügt zum gesamten Produkt einen seinem eigenen Lohn gerade gleichen Nettowert“.¹⁾ Freilich weist Marshall bei seinen weiteren Ausführungen auch auf diejenigen Faktoren hin, die die Lohnhöhe seitens des Arbeitsangebotes bestimmen. Im Mittelpunkt seiner Theorie bleibt aber doch das Moment der Produktivität (das Produkt des „Grenzarbeiters“). In ähnlicher Weise weisen auch die übrigen Autoren, die die Frage des Arbeitslohnes mit der Grenznutzentheorie verbinden, mit besonderem Nachdruck auf die Produktivität des Arbeiters hin. Aber im Unterschiede von der Mehrzahl der früheren Anhänger der Produktivitätstheorie, die ihre Lehren empirisch, sozusagen unter dem frischen Eindruck des industriellen Aufschwunges aufgestellt haben,²⁾ betrachten die neuen Autoren ihre Lohntheorie als logische Konsequenz der allgemeinen Werttheorie. Dadurch stellen sie ihre Theorie auf eine feste methodologische Grundlage, sie gehen aber über die bei Erforschung der Erscheinungen der Verteilung sich zeigenden Eigentümlichkeiten des Wertproblems sehr leicht hinweg. Bei dem Bestreben, das Wesen des Arbeitsvertrages mit Hilfe der Grundprinzipien der subjektiven Wertlehre klarzulegen, übersehen sie völlig die sehr komplizierten sozialen Verhältnisse, unter denen er in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung zustande kommt.

Die Faktoren, die das gegenseitige Machtverhältnis der Parteien im Kampf um die Arbeitsbedingungen bestimmen, werden von ihnen als unwesentlich betrachtet, als irrelevant im Vergleich zu der subjektiven Beurteilung der individuellen Eigenschaften des Arbeiters durch den Unternehmer. Aber gerade der Kampf auf dem Arbeitsmarkte zeigt am deutlichsten, daß hier wie auf jedem Markt, neben dem Bedürfnis nach einem wirtschaftlichen Gute und der Beschränktheit seines Vorrates auch das gegenseitige Machtverhältnis zwischen dem Besitzer der Ware (dem Verkäufer) und dem Kauflustigen die Preisgestaltung beeinflußt.

Aus diesem Grunde muß auch eine Lohntheorie, die die wirksamen Momente der Preisbildung auf dem Arbeitsmarkte zu erfassen strebt, nicht nur Bedürfnis und Quantität, sondern auch die Machtverhältnisse berücksichtigen. Als ihre spezielle Aufgabe erscheint dabei die Klarlegung der eigenartigen Kombination, in der diese Elemente beim Lohn auftreten, mit anderen Worten die

1) Marshall, Principles of economics, S. 586—588, Zit. nach der deutschen Ausgabe von H. Ephraim und A. Salz, S. 500—501.

2) Thuenen ausgenommen, dessen Auffassung mit den neueren Lohntheorien eng verwandt ist. Ausführlicher darüber bei Gelesnoff a. a. O. S. 309 u. ff.

418 Bestimmungsgründe der Lohnhöhe in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung

Klarlegung ihrer relativen Bedeutung. Dieser Gesichtspunkt erleichtert sehr wesentlich die kritische Beurteilung der Vorzüge und Mängel der früher dargestellten Lehren und ebnet den Weg zu einer Lösung des so verwickelten Problems.

Die erste Frage, auf die wir in der Theorie der Verteilung und im besonderen in der Lohntheorie stoßen, ist die nach der Größe und dem Wert der der Teilung unterliegenden Gütermenge. Ehe man aber zur Lösung der Frage schreitet, welcher Teil den einzelnen Gruppen zufällt, muß man wissen, was geteilt wird. Bei der Naturalwirtschaft hängt von der Größe des Reinertrages unmittelbar der Wohlstand der geschlossenen Wirtschaftsorganisation ab. Je größer der Ertrag ist, einen um so größeren Teil können diejenigen erhalten, die sich am Produktionsprozeß beteiligen. Bei der Tauschwirtschaft besitzt das Produkt einen bestimmten Tauschwert. Das Gesamteinkommen der Gesellschaft und somit auch dasjenige ihrer einzelnen Gruppen hängt nicht nur von der erzeugten Gütermenge ab, sondern auch von ihrem Werte. Beim Handelsverkehr ist diejenige Volkswirtschaft im Vorteil, die neben einer höheren Produktivität ihrer Arbeit auch wertvollere wirtschaftliche Güter erzeugt. In gleicher Weise beeinflussen auch die Bedingungen, unter denen die einzelnen Industriezweige arbeiten, die Größe des jeweils erzielbaren Ertrages und somit auch das Einkommen des einzelnen. Die Ergiebigkeit der Arbeit allein ergibt bei der Tauschwirtschaft noch kein genügendes Maß für die Höhe des Reinertrages der Volkswirtschaft oder des einzelnen Industriezweiges. Die natürlichen und sozialen Verhältnisse, die den Wert der zu Markte gelangenden Waren erhöhen, bleiben auch auf die von uns hier betrachteten Erscheinungen nicht ohne Einfluß. Wenn es z. B. irgendeiner Gruppe von Unternehmern gelingt, einen bestimmten Teil der Industrie zu monopolisieren, so steigt entsprechend der Reinertrag dieses Industriezweiges, wodurch nicht nur eine Erhöhung des Einkommens der Unternehmer, sondern auch der Arbeiter ermöglicht wird.

In allen diesen Fragen folgt die Theorie der Verteilung unmittelbar der allgemeinen Wert- und Preistheorie, indem sie die Bedingungen klarzulegen sucht, die den Wert der einzelnen Elemente des volkswirtschaftlichen Ertrages beeinflussen.

Nach Beantwortung dieser Vorfrage erheben sich für die Theorie der Verteilung neue, noch kompliziertere Fragen nach den Bedingungen, die die relative Größe des volkswirtschaftlichen Ertrages, die den einzelnen Klassen der Gesellschaft zufallen, bestimmen, sowie die Größe jeder Einkommensart, z. B. die Lohnhöhe des einzelnen Arbeiters. Stehen diese Fragen der Verteilung des Volkseinkommens — könnte man einwenden — überhaupt im Zusammenhange mit der allgemeinen Werttheorie, stellen sie nicht vielmehr ein besonderes „soziales“ Problem dar? Das Wertproblem ist aber auch ein soziales Problem, bei dessen Lösung die Bedeutung der verschiedenen sozialen

Faktoren berücksichtigt werden muß. Der Unterschied besteht nur darin, daß der Einfluß der sozialen Verhältnisse auf die Größe des Einkommens der verschiedenen sozialen Klassen mit besonderer Klarheit hervortritt.

Die Untersuchung der sozialen Verhältnisse, unter denen der Arbeitsvertrag zustande kommt, erheischt daher besondere Aufmerksamkeit. Sie wird uns denn auch den Faden zur Orientierung in den oben dargestellten Theorien an die Hand geben. Es ist aber dabei vor allem notwendig, wie wir dies auch bei der Beurteilung der übrigen ökonomischen Theorien getan haben, eine richtige historische Perspektive zu gewinnen.

Alle dargestellten Theorien setzen bewußt oder stillschweigend die Bestimmung des Lohnes in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung voraus, bei der die Produktionsmittel sich in Händen der Unternehmer befinden. Diese elementare Voraussetzung reicht aber zur Begründung einer Lohntheorie nicht aus, weil die kapitalistische Ordnung nicht etwas Unwandelbares darstellt. Gegenwärtig kann man wenigstens zwei gesonderte Phasen des Kapitalismus feststellen: den Frühkapitalismus, der durch die unumschränkte Herrschaft der Arbeitgeber und die größte Schwäche und Schutzlosigkeit der Arbeiter charakterisiert ist, und die neuere Periode, die durch hoch entwickelte gewerkschaftliche Organisationen, eine fortgeschrittenere Arbeiterschutzgesetzgebung und große Rolle der Arbeiter in der „öffentlichen Meinung“ gekennzeichnet ist. Diese wesentlichen Änderungen in der Organisation der kapitalistischen Wirtschaft konnten den Charakter des Arbeitsvertrages nicht unbeeinflußt lassen. Auf diese Weise ist es selbst, wenn man nur die kapitalistische Produktionsweise und nur diese eine Seite der Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeiter im Auge behält, ganz unmöglich, eine einheitliche Erklärung für die Bestimmung der Lohnhöhe zu geben. Man kann nur sagen, daß, sofern die Grundbedingung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung gegeben ist, d. h. die Beziehungen zwischen Arbeiter und Unternehmer nicht auf rechtlichem Zwang beruhen, ein ständiger Kampf um den Arbeitslohn toben muß. Über welche Mittel aber die beiden Parteien in diesem Kampfe jeweils verfügen, kann nur die eingehende Untersuchung des Frühkapitalismus und der folgenden Stadien des Kapitalismus zeigen.

Gehen wir von dem typischen Lande des Kapitalismus aus, von England, so begegnen wir während des ganzen XIX. Jahrhunderts einem steten Kampfe zwischen Kapitalisten und Arbeitern. Dabei stützen sich die letzteren nicht nur auf ihre eigenen Kräfte, sondern auch auf die Grundbesitzerklasse, deren Interessen denen der Unternehmer entgegengesetzt sind. Der Kampf wird gleichzeitig auf zwei Fronten geführt: einerseits ist das ein wirtschaftlicher Kampf, in dem die Waffe der Arbeitgeber das Kapital (die Produktionsmittel) bilden, diejenige der Arbeiter — die Gewerkschaftskassen, andererseits ist das ein politischer Kampf, in dem beide Parteien bestrebt sind, ihre Stellung durch günstige Gesetze zu stärken. Die Unternehmer

420 Bestimmungsgründe der Lohnhöhe in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung

suchten Gesetze durchzubringen, die gegen die Arbeiterkoalitionen gerichtet waren, die Arbeiter dagegen strebten nach Aufhebung dieser Beschränkungen und Durchführung von Gesetzen zu ihren Gunsten (Arbeitergesetzgebung). So haben sich allmählich die Machtverhältnisse geändert und damit auch die Bedingungen des Arbeitsvertrages. Zu Beginn des XIX. Jahrhunderts wurde der Arbeitslohn in England durch die einseitige Macht der Arbeitgeber bestimmt, die sich dabei nach Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte richteten, als ob es sich einfach um eine Ware handelte. Hier konnte man als ausreichende Lösung der Frage die bekannte Regel von Cobden betrachten, wonach der Lohn steige, wenn zwei Unternehmer sich an einen Arbeiter, der Lohn sinke, wenn zwei Arbeiter sich an einen Unternehmer wenden. Fügt man zu dieser Regel noch hinzu, daß der Unternehmer bei der Bestimmung des Arbeitslohnes zuweilen auch die Leistungsfähigkeit des Arbeiters berücksichtigte, so war das Problem des Arbeitslohnes gelöst. Hieraus werden uns auch die pessimistischen Prophezeiungen der Theoretiker des „ehernen Lohngesetzes“ verständlich, denn solange die Arbeiter auf die Wahrung ihrer Interessen verzichten und sich völlig dem Arbeitgeber unterordnen müssen, gibt es für sie keine Hoffnung auf Besserung der Lage.

Für die zweite Periode der kapitalistischen Produktionsweise reicht diese Erklärung nicht mehr aus. Die Bedingungen des Arbeitervertrages haben sich wesentlich geändert. Die Arbeiter haben während dieser Zeit genügend Macht errungen, um den Ansprüchen der Fabrikanten entgegenzutreten. Die Gesetze gegen Arbeiterkoalitionen wurden aufgehoben, die Verfolgung der Streiks beseitigt, die Gewerkschaften erhielten das Recht juristischer Personen, während die Arbeiterschutzgesetzgebung sich erheblich entwickelt hat, die Kontrolle ihrer Durchführung wesentlich verschärft worden ist. Gleichzeitig sind auch die Gewerkvereine erstarkt. Sie haben bedeutende Fonds angesammelt und die besten Arbeiter Englands an sich gezogen. Der Arbeitsvertrag hat sich entsprechend den neuen Verhältnissen aus einem individuellen in einen Kollektivvertrag verwandelt. Die Formen dieses Kollektivvertrages wurden aber immer vollkommener. Auf diese Weise treten gegenwärtig beide Parteien beim Abschluß des Arbeitsvertrages mit bedeutend größerer Macht auf, was die Lohnhöhe natürlich günstig beeinflussen muß. Für diejenigen Arbeitergruppen, die organisiert sind und auf die sich die Arbeiterschutzgesetzgebung erstreckt, erweist sich jetzt nicht mehr „das ehernen Lohngesetz“ charakteristisch, sondern umgekehrt die Tendenz zum allmählichen Steigen des Arbeitslohnes. Natürlich haben die Unternehmer die Hände nicht in den Schoß gelegt und setzen den Kampf mit neuen Mitteln fort. Als die mächtigste Waffe erscheinen dabei die Unternehmerverbände, welche die Konkurrenz beseitigen und Monopolbedingungen für die Nachfrage nach Arbeitern schaffen. Ihre frühere Macht haben sie aber endgültig eingebüßt.

Unsere Ergebnisse können wir dahin zusammenfassen, daß bei der kapitalistischen Produktionsweise die Lohnhöhe bei gegebener Produktivität der Arbeit und gegebener Lage des Warenmarktes durch das Machtverhältnis zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern bestimmt wird. Da aber zur Zeit des Frühkapitalismus das Übergewicht entschieden auf der Seite der Kapitalisten war, stand der Arbeitslohn auf einem sehr niedrigen Niveau. Mit der weiteren Entwicklung des Kapitalismus, mit wachsender Macht der Arbeiterklasse steigt allmählich der Arbeitslohn. Der Arbeitertypus, dem wir in der englischen nationalökonomischen Literatur zu Beginn des XIX. Jahrhunderts begegnen, existiert längst nicht mehr. Gewandelt hat sich auch das Verhalten der öffentlichen Meinung ihm gegenüber. Früher haben selbst sehr humane Menschen in den Arbeitern nur schwache und obdachlose Wesen erblickt, die man bemitleiden muß, jetzt erkennen selbst die Gegner in der Arbeiterklasse eine achtungsgebietende Macht.¹⁾

Als die wesentlichen Bestimmungsgründe der Lohnhöhe erscheinen somit: die Produktivität der Arbeit (je größer der Produktionsertrag, um so höher schätzt der Unternehmer den Arbeiter, und einen um so größeren Anteil kann der letztere erhalten), die jeweilige Marktlage oder, mit anderen Worten, das Preisniveau (je höher der Wert des Produktes, um so höher die Entlohnung der zu seiner Produktion verwandten Arbeit), die Anzahl der in Frage kommenden Arbeiter, ihre Lebenshaltung und endlich das gegenseitige Machtverhältnis zwischen Unternehmern und Arbeitern (je größer die Macht der Arbeiter ist, um so eher können sie den Arbeitslohn auf Kosten des Unternehmergewinns erhöhen). Die Machtverhältnisse bleiben ihrerseits nicht ohne Einflüsse auf die Bedingungen der Lohnhöhe. Sie zwingen die Unternehmer, sich den Marktverhältnissen besser anzupassen und die Betriebsleitung sowie Produktionstechnik zu vervollkommen. Sie erziehen aber auch die Arbeiter zu einer bestimmten Auffassung über die notwendigen Existenzbedingungen, die ihnen ihre Arbeit zu gewähren hat.

Betrachten wir aufmerksamer diese Faktoren und die Art ihrer Wechselwirkung, so ist es nicht schwer einzusehen, daß die Bedingungen, die die Lohnhöhe bestimmen, im wesentlichen mit denjenigen zusammenfallen, die wir auch bei der Warenpreisbildung als wirksam erkannt haben. Bei der

1) Eine gute Übersicht über den neuesten Stand der Forschung mit reichen Literaturangaben bietet die Abhandlung von O. v. Zwiedeneck-Südenhorst: Die Lohnpreisbildung in „Grundriß der Sozialökonomik“, 4. Abt., I. Teil. Tübingen 1925. — Von den neueren statistischen Untersuchungen über die Bestimmungsgründe der Lohnhöhe sei besonders genannt: W. J. King, Employment, Hours and Earnings in Prosperity and Depression in U. S. A. 1920—22, Band V der Veröffentlichungen des „National Bureau of Economic Research“. New York 1923.

Von der statistischen Literatur der Vorkriegszeit verdient auch heute noch ernste Beachtung das umfassende Werk von R. Kuczynski, Arbeitslohn und Arbeitszeit in Europa und Amerika von 1870—1909. Berlin 1913.

422 Bestimmungsgründe der Lohnhöhe in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung

Analyse des Warenmarktes haben wir zur näheren Charakteristik der Beziehungen zwischen Käufer und Verkäufer verschiedene Fälle auseinandergelassen und dementsprechend Konkurrenz-, Monopol- und die im Interesse der Gesamtheit festgesetzten Preise unterschieden. Dieselben Verhältnisse finden wir nun auch auf dem Arbeitsmarkte vor.

Die Arbeiter können einmal ihre Arbeitskraft verkaufen, indem sie miteinander konkurrieren. In diesem Falle wird der Arbeitslohn seiner Minimalgrenze sich nähern, d. h. zu der von den Anhängern der Theorie des Existenzminimums angenommenen Norm tendieren. Mit andern Worten der Lohn wird bis zu derjenigen Grenze sinken, bei der er gerade noch die nackte Existenz des Arbeiters sichert. Da die Arbeiter nicht für den Markt „erzeugt“ werden, sondern auf denselben gelangen, weil sie eben existieren und kraft bestimmter sozialer Verhältnisse keine andere Möglichkeit haben, ihr Leben zu sichern, als durch Lohnarbeit, so tritt an Stelle der Produktionskosten der für die gegebene Arbeiterkategorie unentbehrliche Lebensunterhalt, der bei den unteren Schichten der arbeitenden Klassen sich dem physiologischen Minimum nähert.

Wenn im Gegenteil die Arbeiter ein Monopol bilden, sei es dadurch, daß sie über besondere, selten anzutreffende Eigenschaften verfügen (so geschickte Juweliere, Graveure, Zuschnneider) oder dadurch, daß zeitweilig geeignete Arbeiter nicht zur Verfügung stehen usw., so kann der Arbeitslohn bis zur erreichbaren Maximalgrenze steigen, bis zur Absorption des gesamten Reinertrages des Unternehmers, d. h. der Arbeitslohn kann steigen, bis der Unternehmer es nicht mehr für vorteilhaft halten wird, den Betrieb fortzusetzen.

Endlich wird bei Festsetzung des Arbeitslohnes durch die öffentlichen Körperschaften im Interesse der Gesamtheit der Arbeitslohn die Tendenz zeigen, sich nach dem Standard of life zu richten, der durch die erreichte Entwicklung der nationalen Produktivkräfte und den Zustand des Warenmarktes ermöglicht wird. An Stelle der Lebensnotdurft, zu der die Arbeiterklasse in ihrem täglichen Kampf um den Lohn hingedrängt wird, tritt hier der den moralischen und kulturellen Forderungen der Zeit entsprechende, rationell festgesetzte Lebensunterhalt. Als das bestimmende Moment erscheint dabei nicht das individuelle Streben der Käufer und Verkäufer (der Arbeitgeber und -nehmer) nach größtmöglichem persönlichen Vorteil, sondern das Prinzip der Gerechtigkeit. Von diesem Prinzip werden auch die Gewerkschaften in ihrer Lohnpolitik immer mehr beherrscht. Es ist nicht der unter den gegebenen Machtverhältnissen erreichbare Maximallohn, den sie durchzusetzen suchen, sie streben vielmehr die Festsetzung eines den Verhältnissen angepaßten gerechten Lohnes an. Die Gewerkschaften sichern dadurch der Industrie eine ruhige Entwicklung und bewahren sich selbst vor bitteren Enttäuschungen.

FÜNFZEHNTE KAPITEL.

Der Arbeitsvertrag. — Gesetzliche Regelung des Arbeitsvertrages. — Die Fabrik- oder Arbeiterschutzgesetzgebung. — Entwicklung der Arbeiterschutzgesetzgebung in England. — Kinderschutzgesetzgebung. — Einführung der Fabrikinspektion. — Ursprüngliche Aufgaben der Fabrikinspektoren. — Die Zehnstundenbill. — Erweiterung des gesetzlichen Arbeiterschutzes auf Werkstätten. — Die Akte von 1878. — Entwicklung der neueren Arbeiterschutzgesetzgebung in England. — Die Arbeiterschutzgesetzgebung in den australischen Kolonien. — Die Fabrikgesetze in Neuseeland. — Regelung des Arbeitslohnes in Victoria. — Die Akte von 1896. — Wirkung der gesetzlichen Lohnregulierung in Victoria. — Die englische Akte über die Regelung des Arbeitslohnes von 1909.

Im letzten Kapitel haben wir in Kürze die Änderungen geschildert, die sich im Charakter des Arbeitervertrages, sowie in den sozialen Verhältnissen, unter denen er zustande kommt, im Laufe der Entwicklung des Kapitalismus vollzogen haben. Wir haben gesehen, daß in den fortgeschrittensten kapitalistischen Ländern an Stelle des individuellen Arbeitsvertrages immer mehr der Kollektivvertrag tritt, und die freie Übereinkunft durch gesetzliche Bestimmungen immer stärker beschränkt wird. Jetzt müssen wir auch noch diese neuen Bedingungen des Arbeitsvertrages, sowie die Formen, die er allmählich angenommen hat, näher kennen lernen.

Beginnen wir mit der gesetzlichen Regelung des Arbeitsvertrages, mit der Fabrik- oder Arbeiterschutzgesetzgebung.

Zu Beginn des XX. Jahrhunderts tritt uns die Arbeiterschutzgesetzgebung bereits als ein vielverzweigtes Rechtsgebiet entgegen, das auf ganz anderen Prinzipien aufgebaut ist, als das den Juristen geläufige Privatrecht, dessen Normen sonst die Vertragsverhältnisse regeln. Im Arbeitsvertrage hat die Gesetzgebung, ebenso wie bei Eigentumsrecht unter dem Drucke der realen Verhältnisse der freien Vereinbarung immer größere Beschränkungen aufgelegt.

Diese Beschränkungen stellen aber durchaus nicht eine ganz ungewöhnliche Neuerung dar. Ein Eingreifen der öffentlichen Macht in den Vertrag des Arbeitgebers mit dem Arbeiter fand auch schon in der mittelalterlichen Stadtwirtschaft (z. B. bei Regelung des Arbeitslohnes, der Lehrjahre, der Anzahl der Lehrlinge) in sehr ausgedehntem Maße statt. Man ging aber im Mittelalter dabei von anderen Prinzipien aus. Die Arbeitsbedingungen wurden vor allem im Interesse des Arbeitgebers geregelt. Jetzt hat man die der Arbeiter im Auge. Damals wurden durch das Gesetz gewisse Maximalforderungen festgelegt, denen der Arbeiter sich zu fügen hatte, jetzt — ein bestimmtes Minimum, das der Unternehmer bei den Arbeitsbedingungen nicht unterschreiten darf. Die moderne Arbeiterschutzgesetzgebung blickt somit auf eine verhältnismäßig kurze Geschichte zurück, die älteste, die Englands, ist erst 125 Jahre alt. Ihre Entwicklung vollzog sich nur sehr langsam, ohne daß

ein klares Ziel der Bewegung bestand, meist sprunghaft und zusammenhängend, zuweilen kamen auch Rückschritte vor. Die besonders zum Anfange des XIX. Jahrhunderts populäre Idee, der Arbeitsvertrag stelle eine private Angelegenheit dar und müsse daher der freien Vereinbarung der Parteien überlassen werden, ist auch heute noch verbreitet. Aber bereits nach den ersten Schritten der „industriellen Umwälzung“ zeigte es sich, daß die neuen Arbeitsbedingungen in gewisser Beziehung auch die Interessen der gesamten Nation berührten. Die Maschinenproduktion, die zu einer ausgedehnten Heranziehung von Kindern zur Fabrikarbeit und ihrer ungeheuerlichen Ausbeutung geführt hat, veranlaßte bald eine Reihe von Philanthropen, aber auch Männer, denen es um das eigene Schicksal bange war — bedeutete doch das Elend der Fabrikkinder, ihre gesteigerte Sterblichkeit infolge von Infektionskrankheiten auch für die besitzenden Klassen eine Gefahr — diesen Erscheinungen ihre besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Der Gedanke, die Kinder zu schützen, veranlaßte bald, sich auch der jugendlichen Arbeiter und Frauen anzunehmen, die nächst den Kindern besonders schutzbedürftig waren. Aber auch bei den erwachsenen männlichen Arbeitern erwies sich eine gesetzliche Regelung wesentlicher Punkte des Arbeitsvertrages (z. B. der Frage der Löhnung, der Arbeitsverhältnisse in hygienischer Beziehung) als nicht weniger geboten. So entstanden allmählich die Normen des neuen Schutzrechtes, mit deren Entwicklung und Erstarkung das Prinzip des Gemeininteresses an den privatwirtschaftlichen Beziehungen immer mehr Fuß faßte. Die vielgestaltigen Einzelverträge wurden immer mehr durch einheitliche Normen verdrängt, die auch ohne Eingreifen der Gesetzgebung dank den Bestrebungen der Gewerkschaften immer allgemeiner wurden und in ihrer Geltung sich zuweilen über das ganze Land erstreckten.

In dieser Regelung des Arbeitsvertrages durch die öffentliche Gewalt nimmt der Punkt über den Arbeitslohn zunächst eine sekundäre Stellung ein. Der Einfluß der Arbeiterschutzgesetzgebung auf die Höhe des Arbeitslohnes war bis in neueste Zeit hinein nur indirekt und kam hauptsächlich darin zum Ausdruck, daß infolge der Kürzung des Arbeitstages die Frauen und Kinder den bisherigen Lohn für eine geringere Anzahl von Arbeitsstunden erhielten und infolgedessen in geringerem Maße als Konkurrenten der Männer auftraten. In vielen Industriezweigen, in denen die Arbeit erwachsener Männer in unmittelbarer Abhängigkeit von derjenigen der Frauen und Kinder stand, hat die gesetzliche Beschränkung der Arbeitszeit der letzteren natürlich auch zur Kürzung des Arbeitstages der ersteren geführt. Auch konnten jetzt die Arbeiter, nachdem sie durch die gesetzlichen Bestimmungen in gewisser Hinsicht geschützt waren, sich mit größerem Nachdruck dem selbständigen Kampf um die Lohnerhöhung zuwenden. In neuerer Zeit sind auch Versuche zu unmittelbarer Regelung des Arbeitslohnes durch besondere mit Zwangsrechten ausgestattete öffentliche Ämter gemacht worden. Diesen Weg haben

zuerst die durch ihre kühnen „sozialen Experimente“ bekannten australischen Kolonien Englands betreten.

Jedenfalls hat die Arbeiterschutzgesetzgebung von Anfang an die Lohnungsform an bestimmte Bedingungen geknüpft, die den Arbeitern eine genaue Erfüllung des mit dem Arbeitgeber geschlossenen Privatvertrages sicherten. Gesetzliche Bestimmungen, wie das Verbot der Lohnzahlung in Waren oder in Zahlmarken statt in barem Geld, die Einhaltung bestimmter Zahlungsfristen, das Verbot von Lohnabzügen zugunsten des Arbeitgebers usw. kamen praktisch auf eine Erhöhung des Arbeitslohnes hinaus, der früher durch dergleichen Mißbräuche regelmäßig vermindert wurde. Wir haben nicht die Möglichkeit, hier eine ausführlichere Charakteristik der Arbeiterschutzgesetzgebung auch nur in den wichtigsten kapitalistischen Ländern zu geben. Für unseren Zweck ist dies auch nicht notwendig. Uns kommt es allein darauf an zu zeigen, wie allmählich die Mauer errichtet wurde, die den Unternehmer hindern sollte, die berechtigten Interessen des Arbeiters zu verletzen, und wie an Stelle der elementar sich vollziehenden Anpassung an die neuen Wirtschaftsverhältnisse eine rationelle Regelung der gegenseitigen Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeiter trat, die dem nationalen und sogar allgemein menschlichem Wohle entsprach. Zu diesem Zwecke genügt es, die Arbeiterschutzgesetzgebung in England und seinen Kolonien kennen zu lernen. Die Arbeiterschutzgesetzgebung nahm ihren Ursprung in England, dem Lande des fortgeschrittensten Kapitalismus, und verbreitete sich von hier aus über die übrigen Staaten in demselben Maße, in dem sich bei ihnen die neuen Wirtschaftsverhältnisse ausbildeten. Die australischen Kolonien, in denen die Arbeiterschutzgesetzgebung verhältnismäßig spät aufkam, haben die Staaten des alten Europas, in denen die verwickelteren Wirtschaftsverhältnisse und die starke historische Tradition den sozialen Reformen hindernd im Wege stand, bald überholt, und traten nun als Pioniere auf dem Gebiete der Vervollkommnung des gesetzlichen Arbeiterschutzes auf.

Das erste Fabrikgesetz ist in England im Jahre 1802 erlassen worden.¹⁾

1) Als die besten Quellen für die Geschichte der Arbeiterschutzgesetzgebung in England erscheinen auch jetzt noch: K. Marx, Das Kapital, Bd. I, sowie die Arbeiten von E. v. Plener, Die englische Fabrikgesetzgebung. Wien 1871 und von O. Weyer, Die englische Fabrikinspektion. Tübingen 1888. Für die früheste Periode (bis Ende der vierziger Jahre) findet man sehr reiches und wertvolles Material in dem Buche von A. J. Kydd, The history of the factory movement from the year 1802 to the enactment of the ten hoursbill in 1847. London 1857. 2 Bd. Eine ausführliche Geschichte der englischen Fabrikgesetzgebung enthält das Werk der beiden national-ökonomischen Schriftstellerinnen: B. L. Hutchins und A. Harrison, A History of Factory Legislation. London 1903 (mit einer Vorrede von S. Webb. Dem Buch ist eine ausführlichere Bibliographie der Arbeiterschutzgesetzgebung beigelegt). Besondere Beachtung verdient auch die nicht umfangreiche, aber sehr lebendig und frisch gehaltene Kollektivarbeit: The Case for the Factory Acts. London 1901 (hrsg. von Beatrice Webb mit einem Vorwort von G. Ward). Über die gegenwärtige

Die nächste Veranlassung dazu boten die verheerend um sich greifenden Epidemien unter der jugendlichen Arbeiterbevölkerung, die die Hauptmasse der Arbeiter in den Baumwoll- und Wollfabriken ausmachten. Wie bereits mehrmals erwähnt, hat der Maschinenbetrieb die Möglichkeit geschaffen, die Kinderarbeit in ausgedehntem Maße zu verwenden, und da eine staatliche Kontrolle vollständig fehlte, hielten die Fabrikanten die Kinder unter entsetzlichen hygienischen Verhältnissen zu übermäßiger Arbeit an. In den wasserreichen Tälern der nördlichen Grafschaften Englands machte der Fabrikbetrieb immer größere Fortschritte. Die Arbeiter dieser Gegenden wollten aber ihre Kinder nicht in die Fabriken schicken, weil diese gewöhnlich fern von den Städten und übrigen Ortschaften errichtet wurden. Die Fabrikbesitzer wandten sich daher an die Armenverwaltungen der südlichen, ackerbauenden Grafschaften, die froh waren, die Armenkinder möglichst rasch vom Halse zu haben. So wurde ein förmlicher Handel mit den Kirchspielkindern ins Leben gerufen. Zuweilen bedienten sich dabei die Fabrikanten spezieller Vermittler, die in Massen die Kinder abnahmen, sie in die Fabrikgegenden abführten und an die einzelnen Betriebe verteilten. „Wenn die Kinder nicht im voraus bestellt waren, — erzählt Kydd — brachte man sie für einige Zeit in dunkeln Kellern unter, wohin der mit ihnen handelnde Kaufmann seine Käufer führte. Die Fabrikbesitzer besichtigten beim Scheine der Laterne die Kinder, ihre Glieder und ihren Wuchs; dann schloß man das Geschäft und führte die armen unschuldigen Opfer an die Fabriken ab.“¹⁾ Hier hing ihre Lage völlig von der Willkür der Fabrikanten ab. Sie erhielten eine ungenügende, grobe und ungesunde Kost; arbeiten mußten sie Tag und Nacht, einander ablösend, so daß die Betten, die nur für eine Schicht bestimmt waren, nicht erkalteten. Die Luft in den Arbeitsräumen war stickend, die Kinder wurden plötzlichen Temperaturschwankungen ausgesetzt, und die Folge davon war — die Verbreitung verschiedenster Krankheiten unter den Fabrikkindern, insbesondere die des Unterleibtyphus. Dieser letzte Umstand führte denn auch dazu, daß die öffentliche Meinung ihre Aufmerksamkeit auf die Fabrikkinder lenkte. Im Jahre 1796 ist in Manchester ein Gesundheitsamt gegründet worden, das bereits in seinem ersten Berichte darauf hinwies, daß die Ursache der in dieser Stadt verbreiteten Epidemien in hohem Maße auf die schlechten Lebensverhältnisse der Fabrikkinder zurückzuführen seien.

Der anschaulich dargebrachte Beweis für den Schaden der ungehinderten Ausbeutung der Kinderarbeit gab Sir Robert Peel im Jahre 1802 die Möglichkeit, die „*Moral and health Act*“ durchzusetzen, die auch die Aera der Arbeiterschutzgesetzgebung eröffnet. Das Gesetz verbot den aus Asylen stammenden Kindern die Nacharbeit, gestattete eine tägliche Arbeitszeit von höch-

Arbeiterschutzgesetzgebung in England vgl. den dsbzgl. Art. im Handw. der Staatsw. Bd. I⁴.

1) Al. J. Kydd a. a. O. Bd. I. S. 17.

stens zwölf Stunden, und verlangte obligatorischen Schul- und Religionsunterricht. Mit der Aufsicht über die Durchführung des Gesetzes wurden die Friedensrichter beauftragt, die zwei „Visitors“ zu ernennen hatten. Das Gesetz hatte aber keine praktische Bedeutung. Einerseits wurde die Durchführung des Gesetzes in Wirklichkeit gar nicht überwacht, andererseits gingen auch die Anlässe zu seiner Anwendung immer mehr zurück, weil man mit der Einführung der Dampfkraft zur Errichtung von Fabriken in großen Städten übergang, so daß die Fabrikanten nunmehr die Kinder aus den dort ansässigen armen Familien nehmen konnten. Die Eltern überließen ihre Kinder freiwillig, und daher standen sie nicht unter dem Schutze des Gesetzes.¹⁾

Die Zeit zwischen 1802 und 1833 ist durch den energischen Kampf um die Arbeiterschutzgesetzgebung charakterisiert, wobei im Parlamente für dieselbe die Tories (die Vertreter des Grundbesitzes), unterstützt von der Agitation unter den Fabrikarbeitern (Oastler in Jorkshire und andere)²⁾, eintraten. Es werden eine ganze Reihe parlamentarischer Kommissionen zur Untersuchung der Arbeiterlage eingesetzt und mehrere neue Fabrikgesetze durchgeführt.

Diese Gesetze, unter denen die Akte von 1831, die die Lohnzahlung in Waren verbot, besondere Beachtung verdient, waren aber von geringer praktischer Bedeutung, da es noch immer an ausreichenden Maßnahmen zur Überwachung des Arbeiterschutzes fehlte. Erst das von den Whigs als Zugeständnis an die Forderungen der gegnerischen Partei durchgeführte Gesetz von 1833 hat die Grundlage zum gesetzlichen Schutz der Arbeiter gelegt. Denn hier wurde zum ersten Male eine ernste Organisation der Aufsicht in der Form des noch jetzt existierenden Amtes der Fabrikinspektoren geschaffen.

Mit diesem Institut hat die Arbeiterschutzgesetzgebung eine feste Grundlage für ihre weitere Entwicklung erhalten, weil man erst jetzt auf eine praktische Verwirklichung der Gesetze rechnen konnte. Die Fabrikgesetze hörten auf, tote Buchstaben zu bleiben, hinter ihnen stand bereits eine lebendige und tätige Macht. Natürlich gab es hin und wieder Fabrikinspektoren, die ihren Pflichten nicht gewissenhaft genug nachkamen und entgegen ihrer Bestimmung für die Fabrikanten Partei ergriffen. Bei den englischen Verhältnissen gehörten solche Fälle aber zu den seltensten Ausnahmen. Die Geschichte der englischen Arbeiterschutzgesetzgebung zeigt, daß in der Person

1) Vgl. Plener a. a. O. S. 3.

2) In der Zeit der ersten Agitation zugunsten der Fabrikgesetzgebung hat auch Rob. Owen sich eifrig an dieser Bewegung beteiligt. Er suchte auf diese Einfluß zu gewinnen zuerst durch seine praktischen Versuche, die den Vorteil der Kürzung des Arbeitstages sehr deutlich gezeigt hatten, dann unmittelbar durch Ausübung eines Druckes auf die maßgebenden politischen Kreise. Er stützte sich dabei nicht auf die Arbeiter selbst, wodurch sich seine Tätigkeit von der späteren Propaganda Oastlers sehr wesentlich unterschied. Vgl. Lloyd Jones, *The Life, Times and Labours of Robert Owen* London 1890, S. 103—111 und 129—154, sowie Hutchins u. Harrison a. a. O. S. 21—29.

der Fabrikinspektoren die englischen Arbeiter gewandte, energische und pflichtgetreue Verfechter ihrer Interessen gefunden haben. Das Beispiel Englands hat in dieser Beziehung den übrigen Ländern einen großen Dienst erwiesen. Dieser Typus des Fabrikinspektors als eines Organs der öffentlichen Macht, berufen zum Schutz der Schwachen und Unterdrückten gegen die Willkür der Starken und so wenig verwandt mit der gewöhnlichen Gestalt des Berufsbeamten, der bloß die mechanische Erfüllung der von oben erteilten Vorschriften kennt, ist später auch auf dem Kontinente erschienen, als die Fabrikgesetzgebung sich auch in den übrigen europäischen Staaten einzubürgern begann. Erwiesen sich aber in diesen Ländern die Fabrikinspektoren zuweilen auch nicht auf der Höhe der ihnen vom Gesetz auferlegten Aufgabe, blieb auch der Druck des bürokratischen Regimes nicht immer ohne Einfluß auf sie, so haben doch in England die Fabrikinspektoren ihre charakteristischen Züge der Beschützer der arbeitenden Klassen stets zu wahren gewußt.

Ohne strengen Schutz von Seiten der Fabrikinspektoren würden viele Gesetze bei dem Bestreben der Fabrikanten, diese nach Möglichkeit zu umgehen, auf dem Papiere stehen geblieben sein.

Nach Erlaß des Gesetzes 1833 kann man bereits von umfassenderen Bestimmungen zur Regelung der Fabrikverhältnisse sprechen. Worin bestanden nun die Maßnahmen, durch welche die englische Gesetzgebung damals das Elend der Fabrikarbeit zu beseitigen suchte?

Vergleichen wir diese ersten Versuche mit dem umfangreichen und komplizierten System der modernen Fabrikgesetzgebung, so sehen wir, daß sie äußerst dürftig waren. Verboten war die Arbeit von Kindern unter 9 Jahren, die Arbeit von Kindern von 9—12 Jahren wurde auf 8 Stunden beschränkt; die Nachtarbeit (zwischen $8\frac{1}{2}$ abends und $5\frac{1}{2}$ morgens) war Kindern und jugendlichen Arbeitern bis zum 18. Lebensjahr untersagt, und die Tagesarbeit der jugendlichen Arbeiter wurde auf 12 Stunden beschränkt. Aber selbst in diesen wenigen Gesetzesbestimmungen fühlt man eine grundsätzliche Wandlung in den wirtschaftlichen Verhältnissen. Die Gesetzgebung hat in der Praxis mit der gewerblichen Freiheit, die die Mißbräuche der Fabrikanten verdeckte, gebrochen. Es darf nicht wundernehmen, daß die Unternehmer der Akte von 1833 äußerst feindlich gegenüber getreten sind. Ursprünglich eröffneten sie einen wahren Feldzug gegen jede Einmischung des Staates in die wirtschaftlichen Beziehungen; als aber dieser erfolglos verlief, griffen sie zu den verschiedenartigsten Kniffen, um die für sie unpassenden gesetzlichen Bestimmungen zu umgehen. Da das Alter der in die Fabrik eintretenden Kinder dem äußeren Aussehen nach bestimmt wurde, konnten die Fabrikanten sehr leicht jüngere Kinder anstellen, als vom Gesetz vorgeschrieben war. Gegen diese Mißbräuche haben auch die Maßnahmen der Fabrikinspektoren wenig ausrichten können. So hat z. B. der bekannte Fabrikinspektor Horner vorgeschlagen, eine Minimalgröße (von 3 Fuß und 10 Zoll für 9jährige Kinder)

als Altersmerkmal festzusetzen. Diese Maßregel war aber nicht glücklich gewählt, weil eine zu niedrige Norm festgesetzt wurde; außerdem haben auch die Eltern selbst, denen ein Verständnis für die Bedeutung des Kinderschutzes völlig abging, die Umgehung dieses Gesetzes durch den Fabrikanten begünstigt, indem sie ältere Kinder statt der wirklich neu eintretenden Geschwister zur Prüfung vorführten, oder den kleineren Baumwolle in die Strümpfe steckten, damit sie größer erscheinen sollten. Andererseits konnten die Fabrikbesitzer auf eine sehr schonende Behandlung seitens der Friedensrichter, sofern diese selbst dem Fabrikantenstande angehörten, wohl rechnen. So wurden denn auch die Unternehmer bei Verletzung der gesetzlichen Bestimmungen entweder frei gesprochen, oder erhielten nur niedrige Strafen, zumal die gleichzeitige Überbeschäftigung mehrerer Kinder gewöhnlich als einmalige Übertretung der Schutzgesetze angesehen und bestraft wurde.¹⁾

Der größte Kniff der Fabrikanten war die Erfindung der schichtenweisen Arbeit. Da die Nacharbeit durch sehr enge Grenzen (zwischen $8\frac{1}{2}$ abends und $5\frac{1}{2}$ morgens) bestimmt war, haben die Fabrikanten während der erlaubten Stunden ein kompliziertes System von Schichtenarbeit geschaffen, wodurch es ermöglicht wurde, während der ganzen Zeit die Kinderarbeit zu verwenden. Die Beschränkung der Arbeitsstunden hat den Fabrikkindern wenig Nutzen gebracht, weil die Zwischenpausen sehr klein waren. Statt sich auszuschlafen und auszuruhen, wanderten die Kinder aus einem Winkel in den andern oder verfielen in einen unruhigen Schlaf, bis der Ruf zur Arbeit sie wieder weckte. Die Fabrikinspektoren haben wiederholt auf den verderblichen Einfluß des Schichtensystems hingewiesen. Es vergingen aber volle zehn Jahre, ehe die Gesetzgebung Maßnahmen gegen diese Mißbräuche ergriff.²⁾ Das Gesetz von 1844 bestimmte, daß jedes Kind in der Fabrik nur in der Mittags- oder Abendschicht beschäftigt werden dürfe. Die Anzahl der Arbeitsstunden wurde dabei auf $6\frac{1}{2}$ bzw. 7 Stunden herabgesetzt. Wenn aber ein Kind in einer Schicht selbst weniger als diese Stundenzahl arbeitete, so hatte der Fabrikant dennoch kein Recht, es in einer anderen Schicht arbeiten zu lassen. Durch dieses Gesetz ist in England auch zuerst der Schutz auf erwachsene Frauen ausgedehnt worden (Mädchen unter 18 Jahren waren bereits durch die für die Arbeit der Jugendlichen und Kinder geltenden Gesetze geschützt). Auch gelangt gleichzeitig, wenn auch in beschränktem Umfange, die alte (bereits durch das Gesetz von 1831 eingeführte, aber bald

1) Plener a. a. O. S. 16.

2) Trotz aller Bemühungen der Fabrikanten kam die Arbeiterschutzgesetzgebung doch zu recht wirksamer Geltung. So ist z. B. die Anzahl der beschäftigten Kinder in den geschützten Gewerbezeigen sehr erheblich zurückgegangen.

1835 (vor Inkrafttreten der Akte von 1833) waren beschäftigt:

	in 3164 geschützten Betrieben	56455 Kinder
1838	„ 4217 „	29283 „

darauf durch dasjenige von 1833 wieder aufgehobene) Bestimmung wieder zur Geltung, wonach Fabrikanten, die Besitzer (oder Brüder, Väter oder Söhne der Besitzer) einer Fabrik waren, in der eine gesetzliche Bestimmung verletzt wurde, vom Friedensrichteramte ausgeschlossen wurden. Endlich wurden auch die Strafen für Übertretung einer Schutzbestimmung erhöht und genauer bestimmt. Drei Jahre nach Inkrafttreten dieses Gesetzes ist eine noch wichtigere Bill zum Schutz der Arbeiter vom Parlamente angenommen worden. Infolge der Feindseligkeit der Tories (der Grundbesitzerpartei) gegen die Liberalen (die Vertreter von Handel und Industrie), die ein Jahr früher nach längerer und energischer Agitation das Gesetz über die Abschaffung der Getreidezölle durchsetzten, gelang es den Anhängern der Arbeiterklasse, für ein neues Gesetz eine Majorität im Parlamente zu erlangen. Es handelt sich um die bekannte „Zehnstunden-Bill“, der die Vertreter der Kapitalistenklasse einen so großen Widerstand entgegensetzten. Nachdem sie aber in so kurzer Zeit zwei schwere Niederlagen seitens der Gesetzgebung erlitten hatten, suchten sie, so gut es ging, den erlassenen Gesetzen Widerstand zu leisten. Da die Kinderarbeit in der Nachmittagsschicht bis zum späten Abend dauern durfte (bis $8\frac{1}{2}$), waren die Fabrikanten bestrebt, die Kinder in dieser Schicht zurückzuhalten, bis die Erwachsenen die Arbeit beendeten. Sie schreckten dabei weder vor der Umgehung des Gesetzes, noch vor seiner direkten Verletzung zurück, indem sie den Kindern nicht die geringste Pause gewährten (obgleich eine solche vom Gesetze vorgeschrieben war). Natürlich haben die Fabrikinspektoren in allen Fällen, in denen sie auf solche Mißbräuche stießen, ein gerichtliches Verfahren gegen die Fabrikanten eingeleitet.

Dem energischen Einschreiten der Fabrikinspektoren gesellte sich in den vierziger Jahren auch die Stimme der Arbeiter hinzu, die gegen die von den Fabrikanten gepflogenen Umgehungen des Gesetzes auf das entschiedenste protestierten, und so gelang es ihnen endlich auch, die Verwirklichung ihrer Forderung durchzusetzen.

Im Jahre 1850 ist ein Gesetz erlassen worden, durch welches die Arbeitszeit der Kinder zwischen 6 Uhr morgens und 6 Uhr abends festgesetzt wurde, wobei eine Pause für Mahlzeiten im ganzen von $1\frac{1}{2}$ Stunde (und zwar gleichzeitig für alle Arbeiter) vorgeschrieben war. Durch dieses Gesetz ist endlich das von den Arbeitern so gehaßte System der Schichtenarbeit abgeschafft worden. Nach dieser stürmischen Periode in der Geschichte der englischen Arbeiterschutzgesetzgebung tritt ein Stillstand ein. Der Arbeiterschutz dehnt sich allmählich auf die übrigen Arbeitsstätten aus, ohne wie früher auf einen heftigen Widerstand der Fabrikanten zu stoßen. Als die 1861 auf Antrag von Lord Shaftesbury — dem größten Förderer der englischen Fabrikgesetzgebung — eingesetzte Kommission zur Untersuchung der Lage der jugendlichen Arbeiter in den den Schutzgesetzen noch nicht unterworfenen Industriezweigen tagte, war von der früheren Feindseligkeit und Gehässigkeit in der

Diskussion nichts mehr zu spüren. Das Zusammentreffen der Fabrikgesetzgebung mit der gesteigerten Produktivität des Großbetriebes — sagt E. v. Plener — hat gezeigt, „daß die Vorhersagungen und Befürchtungen der Unternehmer über Produktionsverminderung, Kostenvermehrung und Preiserhöhung sich nicht nur nicht bewahrheitet haben, sondern daß gerade im 2. und 3. Viertel dieses Jahrhunderts die Entwicklung in einer Weise fortgeschritten ist, welche die kühnsten Hoffnungen der Unternehmer übertroffen hat“.¹⁾

Die früher erwähnte, auf Antrag von Lord Shaftesbury eingesetzte Kommission, die sogenannte „Children Employment Commission“, hat durch ihre Erhebungen sehr wertvolles Material über die Fabrikarbeit der Jugendlichen zutage gefördert. Gestützt auf die von ihr aufgedeckten Verhältnisse, hat Walpole im Jahre 1867 ein Gesetz durchgeführt, das einen Wendepunkt in der Entwicklung der englischen Fabrikgesetzgebung bedeutet. Es sind nämlich in diesem Jahre die Schutzgesetze nicht nur auf eine Reihe weiterer Großindustrien, sondern auch auf die Werkstätten ausgedehnt worden, in denen die Ausbeutung der Kinderarbeit nach den Worten Walpoles „zehnmal so stark war wie in den Fabriken“.²⁾ Die größeren Betriebe (mit wenigstens 50 Beschäftigten) wurden der Fabrikinspektion unterworfen, die kleineren dagegen der Kontrolle der Lokalbehörden. Dies geschah aus rein ökonomischen Rücksichten. Man berechnete, daß die neuen Gesetze sich auf 100000, größtenteils kleine Betriebe erstrecken müßten, was eine ganze Armee von Inspektoren erfordert hätte.

Der durch das Gesetz von 1867 gewährte Schutz wurde aber durch zahlreiche Modifikationen zugunsten verschiedener Gewerbegebräuche durchbrochen. Der schwächste Punkt des neuen Gesetzes war die mangelhafte Aufsicht über seine Durchführung, die den Lokalbehörden übertragen war. Die Munizipalverwaltungen beeilten sich aber keineswegs, diese Organe an ihre neuen Aufgaben zu erinnern. Die Fabrikinspektoren mühten sich umsonst, wenn sie den städtischen Behörden den wohlthätigen Charakter der neuen Maßnahmen klarzulegen suchten. Die meisten Munizipalverwaltungen standen dem Gesetze von 1867 sehr feindlich gegenüber, weil sie entweder an seiner Umgehung und Übertretung unmittelbar interessiert waren oder sich vor der Rache der städtischen Wähler fürchteten. Die Mitglieder eines Stadtrates haben z. B. einfach erklärt, daß, wenn sie Maßregeln zur Durchführung des Gesetzes getroffen hätten, sie nicht mehr wiedergewählt würden.

Eine Ausnahme bildeten die Städte Leicester, Nottingham, Leek und Stafford, wo das neue Gesetz von Anfang an durchaus gewissenhaft befolgt wurde.

1) Plener a. a. O. S. 96—97.

2) Versuche zur Regelung der Arbeiterverhältnisse in den Werkstätten sind z. T. auch schon kurz zuvor durch die Gesetze von 1863 (für Bäckereien) und 1864 (Tonwaren- und Zündhölzchenindustrie und einige andere Gewerbebezüge) gemacht worden.

Die Fabrikinspektoren haben die Regierung wiederholt auf diese Mißbräuche aufmerksam gemacht, und so ist denn im Jahre 1871 auch die Überwachung der Werkstätten den Fabrikinspektoren übertragen worden.¹⁾

Die große Anzahl der Arbeiterschutzgesetze, die jeder Einheit entbehrten, hat ihre Kodifikation dringend erforderlich gemacht. Das geschah denn auch durch die Consolidated Act von 1878, die die zahlreichen Bestimmungen der früheren Jahre, sofern sie ihre Geltung noch bewahrt hatten, ersetzt und sie übersichtlich und in strenger Formulierung zusammengefaßt hat. Das Gesetz enthält aber auch einige Zusätze, die die Fabrikgesetzgebung früher nicht aufwies.

Nach dieser Kodifikation bilden die Gesetze der 90er Jahre (1891, 1892, 1893, 1895 und 1899) besonders bemerkenswerte Etappen in der Entwicklung der englischen Arbeiterschutzgesetzgebung. In den Jahren 1891—1894 hat eine von der Regierung unter dem Eindrucke des Dockarbeiterstreikes eingesetzte Kommission eine eingehende Untersuchung der Arbeiterverhältnisse durchgeführt. Die Untersuchung hat viele traurige Seiten in der Lage der unteren Schichten der englischen Arbeiterschaft aufgedeckt und eine Bestätigung dafür erbracht, was kurz vorher eine spezielle Enquete über das Schwitzsystem ans Tageslicht gebracht hat. Daher wurden vor allem die bestehenden Gesetze ergänzt durch Verschärfung der Bestimmungen zum Schutze derjenigen Schichten der Arbeiterbevölkerung, die bis dahin vor Ausbeutung und Mißbräuchen seitens der Unternehmer am wenigsten geschützt waren. Gleichzeitig haben auch die auf die übrigen Arbeiterkategorien sich beziehenden Gesetze eine Erweiterung erfahren. Im Jahre 1901 ist eine erneuerte Kodifikation der seit 1878 erlassenen Gesetze durchgeführt worden. Von den Gesetzen, die nach 1901 in Kraft getreten sind, verdient die Akte über die Lohnregulierung von 1909 besondere Beachtung.

Fassen wir die Arbeiterschutzgesetzgebung²⁾ der Vorkriegszeit kurz zusammen, so erhalten wir folgende Hauptbestimmungen.

1. Geltungsbereich der Arbeiterschutzgesetze. Vergleicht man das geltende Recht mit dem Gesetz von 1802, so tritt der gewaltige Fortschritt, den der Arbeiterschutz im verflossenen Jahrhundert gemacht hat, in das hellste Licht. Die Gesetzgebung unterscheidet drei Hauptkategorien von

1) s. Hutchins u. Harrison a. a. O. S. 225—230. Vgl. auch The case for the Factory Acts, S. 110—120 und O. Weyer a. a. O. S. 205—212.

2) Über die geltende Gesetzgebung in England vgl. außer das zit. Werk von Hutchins and Harrison u. The Case of factory Acts; d. Art. Arbeiterschutzgesetzgebung im Handw. der Staatsw. Bd. I⁴. Eine erschöpfende Sammlung der geltenden Gesetze enthält: Abraham und Davies: The law relating to factories and workshops, 3. Aufl., London 1902. Eine gute Übersicht über die fortlaufenden Änderungen in der Arbeiterschutzgesetzgebung Englands nach 1901 (ebenso wie der übrigen Länder mit Ausnahme von Rußland) bietet das seit Januar 1902 erscheinende „Bulletin des Internationalen Arbeitsamtes“.

Betrieben, die dem Schutze unterliegen: 1. die Textilfabriken, 2. die „Nicht-Textilfabriken“ (alle übrigen Betriebe mit mechanischer Triebkraft) und 3. die Werkstätten, die ihrerseits in Werkstätten im e. S. und in Heimwerkstätten (domestic workshops) zerfallen.¹⁾ Die Docks, Werften, Niederlagen und Waschanstalten, die seit 1895 ebenfalls der Arbeiterschutzgesetzgebung unterworfen sind, werden entweder zu den Fabriken (wenn mechanische Triebkraft Verwendung findet) oder zu Werkstätten (in den übrigen Fällen) gerechnet. In den 90er Jahren ist der Arbeiterschutz durch die Shop-House Acts von 1892, 1893 und 1895 und die Seats for shop assistants Act von 1899 auch auf die Ladengeschäfte ausgedehnt worden.

2. Die geschützten Personen und die Beschränkungen der Arbeitszeit. In dieser Beziehung war ebenfalls ein großer Fortschritt erzielt worden. Das Gesetz von 1802 bezog sich nur auf Fabrik-„Lehrlinge“. Mit der Zeit wurde der Kreis der geschützten Personen wesentlich erweitert.

a) Die Fabrikarbeit wurde Kindern unter 12 Jahren gänzlich verboten. (Für Kinder über dieses Alter und Jugendliche ist in jedem Falle ein ärztliches Tauglichkeitszeugnis erforderlich; für die Kinder ist ein gewisser Schulbesuch vorgeschrieben.) Frauen dürfen nach der Entbindung in den nächsten 4 Wochen nicht beschäftigt werden.

b) Beschränkungen der Arbeitszeit sind festgesetzt: für Kinder (von 12—14 Jahren), Jugendliche (von 14—18 Jahren) und Frauen, die den Jugendlichen gleichgestellt sind, soweit sie nicht in der Heimindustrie beschäftigt sind.

In den Fabriken muß der Arbeitstag der Jugendlichen und Frauen festgesetzt werden: entweder von 6 Uhr früh bis 6 Uhr abends oder von 7 Uhr früh bis 7 Uhr abends. Für Werkstätten bestehen gewisse Ausnahmen, weshalb auch ihre Lage in dieser Beziehung an die Textilfabriken vor dem Gesetze von 1850 erinnert. Freilich unterliegen Werkstätten, in denen neben Frauen auch Jugendliche und Kinder beschäftigt werden, denselben Bestimmungen wie die (Nicht-Textil-) Fabriken, aber in den Werkstätten, in denen von den geschützten Personen nur Frauen beschäftigt werden, darf zu jeder Zeit zwischen 6 Uhr früh und 9 Uhr abends (im Laufe von nicht mehr als $10\frac{1}{2}$ Stunden im Tage) gearbeitet werden. In den „Heimwerkstätten“ können auch Jugendliche zwischen 6 Uhr früh und 6 Uhr abends beschäftigt werden, während die Frauenarbeit, wie bereits erwähnt, in diesem Falle keiner Beschränkung unterliegt. Übrigens haben diese im Jahre 1878 festgesetzten Bestimmungen durch die Gesetze von 1891 und 1895 eine etwas günstigere Gestalt angenommen. Das Gesetz von 1891 hat für die Frauenarbeit in women's workshops (Frauenwerkstätten) die Arbeitszeit zwischen 6 Uhr früh und 6 Uhr abends bzw. zwischen 8 Uhr früh und 8 Uhr abends festgesetzt,

1) Unter Heimwerkstätten versteht das Gesetz solche Betriebe, in denen nur Mitglieder der in den Räumen wohnenden Familie beschäftigt sind.

während eine ausgedehntere Arbeitszeit (zwischen 6 Uhr früh und 10 Uhr abends) nur in besonderen, vom Gesetz bestimmten Fällen gestattet ist. Durch das Gesetz von 1895 ist der Staatssekretär des Innern ermächtigt worden, durch ergänzende Verordnungen die Arbeitszeit in Betrieben, die für die Gesundheit besonders schädlich sind, herabzusetzen.

Die Nachtarbeit ist für alle geschützten Personen verboten (Ausnahmen sind nur zugelassen für Jugendliche männlichen Geschlechts über 14 Jahren, die in Glashütten, Eisenhämmern und Druckereien, und für Jugendliche über 16 Jahren, die in Erzwäschereien, Porzellan-, Pulverfabriken, Drahtziehereien und Zeitungsdruckereien beschäftigt werden).

Überstunden, von denen sehr häufig Gebrauch gemacht wird, sind Frauen und Jugendlichen nur gestattet: 1. bei dringender Arbeit und 2. bei Bearbeitung dem Verderben ausgesetzter Waren, und zwar an drei Tagen in der Woche (mit Ausnahme des Samstags) zwischen 6 Uhr früh und 10 Uhr abends, 14 Stunden, einschließlich 2 Stunden Pause, im ganzen nicht mehr als an 30 Tagen im Jahre im ersten Falle und an 50 Tagen im zweiten.

An Sonntagen ist die Beschäftigung der Frauen, Jugendlichen und Kinder in Fabriken und Werkstätten vollständig untersagt, mit Ausnahme von Fällen, die vom Gesetze vorgesehen sind. Außerdem dürfen sie an bestimmten Ganz- und Halbfteiertagen nicht beschäftigt werden.

Die gesetzliche Regelung des Arbeitstages der erwachsenen männlichen Arbeiter wird nicht anerkannt; seit 1893 ist aber auch in dieser Beziehung ein bemerkenswerter Fortschritt zu verzeichnen. Das Handelsamt (Board of Trade) wurde in diesem Jahre durch ein Gesetz ermächtigt, Beschwerden von Eisenbahnarbeitern über übermäßige Arbeitszeit anzunehmen. Weigert sich die Eisenbahngesellschaft, dem Vorschlag des Amtes zur Beseitigung des Mißstandes zu folgen, so übergibt dieses die Beschwerde einem besonderen Verwaltungsgericht (Railway and Canal Comissioners), dessen Entscheidung bei hoher Strafe (bis 100 £ für jeden Tag) zu befolgen ist. In der Regel kommt es zu einer friedlichen Verständigung mit dem Handelsamt. Seit dieses Gesetz in Kraft ist, hat die Arbeitszeit der Eisenbahnbediensteten bedeutend abgenommen.

3. Gesundheitliche Vorschriften und Schutz gegen Betriebsgefahren. Zu den alten Bestimmungen, die nur eine Tünchung der Arbeitsräume, Ventilation derselben usw. vorschrieben, ist 1844 das Verbot hinzugekommen, in Gang befindliche Maschinen zu reinigen, sowie die Forderung, gefährliche Teile der Maschinen einzufriedigen.¹⁾ In der Textilindustrie gelten

1) Die Fabrikinspektoren hatten von den ersten Schritten ihrer Tätigkeit an mit allem Nachdruck auf die Notwendigkeit dieser Maßregel hingewiesen, weil zahlreiche Unglücksfälle eben infolge von Nachlässigkeit und Geiz der Unternehmer eintrat, die für Schutzvorrichtungen nicht sorgten und den Arbeitern für die Reinigung von Maschinen keine Zeit gewährten.

außerdem noch spezielle Vorschriften über die Beseitigung von Staub und die Regulierung der Temperatur und Feuchtigkeit (Gesetze von 1864, 1877 und 1889). In allen Fabriken und Werkstätten ist die Überfüllung der Arbeitsräume verboten (auf jeden Arbeiter muß mindestens 7 cbm Luft, bei Überstunden 11,3 cbm kommen). In Bleiweißfabriken, die sich durch besondere Gefahren für die Gesundheit auszeichnen, sind besondere Bestimmungen über die Ventilation, Anbringung von Wascheinrichtungen, Respiratorien und andere Vorsichtsmaßnahmen vorgeschrieben. Außerdem ist dem Staatssekretär durch die Akte von 1891 das Recht eingeräumt worden, besondere Verordnungen für alle als gefährlich anzusehenden Betriebe zu erlassen.

4. Vorschriften bezüglich der Löhnung. Die Lohnzahlung in Waren ist verboten, außerdem muß sie in gangbarer Landesmünze erfolgen. Gleichzeitig erklärt das Gesetz alle Verabredungen, die die Arbeiter verpflichten, ihren Lohn an bestimmten Orten und in bestimmter Weise auszugeben, als ungültig.

Zur Kontrolle des Stücklohns, bei dessen Berechnung früher verschiedene Mißbräuche vorkamen, verlangt das Gesetz, daß vom Unternehmer (oder Werkführer) die erforderliche Arbeitsleistung und der Lohnbetrag genau festgelegt wird. Die Lohntabellen müssen an sichtbarer Stelle ausgehängt werden. Ursprünglich galten diese Bestimmungen nur für einige Kategorien der Textilarbeiter, sind aber später auf alle im Stücklohn stehenden Arbeiter der Textilindustrie und der übrigen Gewerbe (wie Fabriken, so auch Werkstätten) ausgedehnt worden.

Endlich ist durch das Gesetz von 1909 eine direkte Regulierung des Arbeitslohnes (Festsetzung eines Mindestlohnes) in einigen Industriezweigen, bei denen die Lohnverhältnisse besonders schwere waren — nach dem Vorbilde der Gesetzgebung in Victoria — (s. unten) festgesetzt worden.

5. Die Aufsicht über den Vollzug der Gesetze liegt in der Regel den Fabrikinspektoren ob, die dem Staatssekretär des Innern unterstehen. Zu Fabrikinspektoren werden jetzt auch ehemalige Arbeiter und auch Frauen ernannt. Die Heimwerkstätten stehen aber noch im allgemeinen unter der Aufsicht der örtlichen Gesundheitsämter und nur zum Teil unter der Fabrikinspektion. Die Befolgung der gesetzlichen Vorschriften läßt sich daher in den Städten streng kontrollieren, in den ländlichen Bezirken wird dagegen der Schutz der Heimwerkstätten wohl kaum verwirklicht.¹⁾ Die Beachtung

1) Überhaupt stellt die Beaufsichtigung von Arbeitsstätten eine wunde Stelle im englischen Wirtschaftsleben dar. Auch nach 1871, als den Fabrikinspektoren diese Aufgabe zugewiesen wurde, ist sie nur mangelhaft durchgeführt worden, weil die Unternehmer nicht verpflichtet waren, ihre Betriebe bei der Fabrikinspektion anzumelden. Aber auch nach Festsetzung dieser Pflicht ließ die Aufsicht noch viel zu wünschen übrig. In den Berichten der Fabrikinspektion von 1893 werden 68915, in denen von 1897 bereits 122274 der Inspektion unterworfenen Betriebe angeführt. In wie hohem Maße die Hausindustrie aber auch unter solchen Bedingungen sich

der Arbeiterschutzgesetze wird endlich durch sehr empfindliche Strafe zu sichern gesucht.

Die Geschichte der Arbeiterschutzgesetzgebung in England hat sich äußerst langsam und ungleichmäßig entwickelt. Die Gesetzgebung hat sich gewissermaßen tastend fortbewegt, indem sie sich von einem konkreten Fall auf den anderen erweiterte und bei jedem Schritt auf heftigen Widerstand der interessierten Kreise der Bevölkerung stieß. Daher erweist sich auch die englische Arbeiterschutzgesetzgebung trotz ihrer 125jährigen Geschichte und trotz der großen Energie, die die fortschrittlichen Kreise auf ihre Erweiterung verwandt haben, in vielen Beziehungen noch wenig vollkommen. In den demokratischen Staaten, in denen den sozialen Reformen solche Hindernisse nicht im Wege standen, hatte die Arbeiterschutzgesetzgebung sich viel erfolgreicher entwickeln können, so besonders in der Schweiz — in dem demokratischsten aller europäischen Länder — und den australischen Kolonien Englands, die sozialpolitisch zu den fortgeschrittensten aller Staaten überhaupt gehören.

Unter den australischen Kolonien zeichnen sich in bezug auf ihre Arbeiterschutzgesetzgebung vor allem Victoria und Neuseeland aus. Als besonders charakteristischer Zug tritt uns hier die gesetzliche Regelung des Arbeiterlohnes entgegen, und zwar als eine unmittelbare Regelung in Victoria, als eine Regelung durch Schiedsgerichte in Neuseeland. Über die Einrichtung der Schiedsgerichte in Neuseeland werde ich weiter unten, bei der Betrachtung des Tarifvertrages, sprechen; hier will ich nur einige bemerkenswerte Besonderheiten seiner Arbeiterschutzgesetzgebung im engeren Sinne des Wortes, die ebenfalls einen erheblichen Fortschritt bedeuten, kurz erwähnen.

Nach dem neuseeländischen Gesetz von 1894 ist unter einer Fabrik ein jeder Ort zu verstehen, wo zwei oder mehrere Personen (einschließlich des Arbeitgebers) mit der Herstellung von Gütern für den Verkauf beschäftigt sind. Die Registrierung aller dieser Betriebe ist vorgeschrieben. Mit anderen Worten, seit dieser Zeit unterliegen in Neuseeland alle Betriebsstätten der Fabrikgesetzgebung, mit Ausnahme derjenigen, in denen eine einzige Person in ihrer eigenen Wohnung arbeitet. Aber auch hier wird, wenn die Arbeit im Auftrage eines U n t e r n e h m e r s ausgeführt wird, dem hergestellten Produkte ein Zettel angeheftet, der den Namen und die Adresse des Arbeiters enthält und angibt, daß das Erzeugnis in einer Wohnung hergestellt ist. Diese Maßnahme ist getroffen worden, damit die Arbeit außerhalb einer

der öffentlichen Kontrolle entzieht, kann man aus folgendem ersehen. Nach der Statistik von 1891 betrug die Anzahl der im Konfektionsgewerbe beschäftigten Personen 1048681, während im Jahre 1896 von diesen nur 617139 registriert wurden. Es sind somit nicht weniger als 431542 Personen außerhalb der Fabrikinspektion geblieben. Vgl. Ad. M. Anderson, Die Arbeitsbedingungen in Hausindustrie und Heimarbeit nach der Gesetzgebung Englands. Schriften d. Ver. f. Sozialpol. Bd. 87, S. 144—146.

Werkstatt selbst in dem Falle der Kontrolle unterworfen werden soll, wenn der Ort, wo sie ausgeführt wird, nicht als Fabrik registriert ist. Der angeheftete Zettel darf bei Strafe nicht eher entfernt werden, als der Gegenstand verkauft ist.¹⁾

Das Schutzzalter ist auf 16 Jahre festgesetzt. Unter 16 Jahren ist jede Arbeit verboten. Ausnahmen sind nur für solche Jugendliche zulässig, die einen bestimmten Bildungsgrad erreicht und ein spezielles Zeugnis über ihre physische Tauglichkeit vom Fabrikinspektor erhalten haben. Als Jugendliche werden Personen unter 18 Jahren bezeichnet. Ihre Arbeitszeit (ebenso wie die der Frauen) darf 48 Stunden in der Woche nicht überschreiten. Die Überstunden solcher Arbeiter müssen mit wenigstens 6 pence pro Stunde entlohnt werden und sind nur an 28 Tagen im Jahre gestattet, und zudem — was sehr wichtig ist — nur nach Einholung einer Erlaubnis vom Fabrikinspektor in jedem einzelnen Falle. Samstagsnachmittagsruhe ist bei Zeit- ebenso wie bei Stückarbeit vorgeschrieben. Sind in einem Betriebe mehr als 6 Frauen oder jugendliche Arbeiter beschäftigt, so muß für sie ein Speiseraum errichtet werden.

An Vorschriften über Schutzvorrichtung an Maschinen, Ventilation der Arbeitsräume, Verhütung ihrer Überfüllung, hygienische Einrichtungen usw. enthält das Gesetz die auch für die Gesetzgebung anderer Länder charakteristischen Bestimmungen.²⁾

In der Arbeiterschutzgesetzgebung Victorias verdient vor allem die bahnbrechende Neuerung — die gesetzliche Festsetzung des Mindestlohns besondere Beachtung. Dieser neue Weg ist durch das Gesetz von 1896 (the Factories and Shops Law of 1896, oder kurz Minimum Wage Law genannt) eingeschlagen worden. Das Gesetz enthält neben einer Reihe von Vorschriften, auf die wir hier nicht eingehen können, Bestimmungen über die Gründung von Lohnämtern zur Festsetzung des Arbeitslohnes, die als special Boards (Spezialausschüsse) bezeichnet werden. Die Lohnämter haben der öffentlichen Kontrolle auf dem Gebiete des Wirtschaftslebens einen ganz

1) Hier ein Muster eines solchen Zettels, das von Reeves in seinem „State Experiments“ angeführt wird.

<p>HERGESTELLT von ANNA BROWN Zollamtstr. 3 in EINER PRIVATWOHNUNG bzw. NICHTREGISTRIERTEN WERKSTATT. Jede gesetzwidrige Entfernung oder Beschädigung dieses Zettels ist strafbar.</p>

2) s. The case for the Factory Acts, S. 181—185; W. P. Reeves, State Experiments in Australia and New Zealand, London 1902, Bd. II. S. 36—43.

neuen Weg gebahnt. Sie sind in erster Linie als Maßnahme zur Bekämpfung des Schwitzsystems eingeführt und nur für gewisse Gewerbe (Bekleidungs-, Möbelindustrie und Bäckereien) eingesetzt worden, können aber jetzt für alle Gewerbe errichtet werden, doch ist dazu in jedem Falle ein Beschluß beider Häuser des Parlaments erforderlich. Als Fabrik oder Werkstatt wird jeder Ort bezeichnet, wo Güter für den Handel oder Verkauf hergestellt werden und wo: 1. vier oder mehr Personen oder mehr als ein Chinese beschäftigt sind, 2. wo Möbel hergestellt, Brot oder Kuchen gebacken wird, 3. Dampf, Wasser, Gas oder Elektrizität als Betriebskraft verwendet wird. Die Ämter bestehen zu gleichen Teilen aus Vertretern der Unternehmer und der Arbeiter, während der Obmann durch den Ausschuß, nicht aber aus ihrer Mitte, gewählt wird.

Der Gesetzgebung von Victoria wird zuweilen vorgeworfen, daß die Bestimmung über die Lohnfestsetzung dadurch durchbrochen wird, daß in Einzelfällen vom Fabrikinspektor die Erlaubnis erteilt wird, gegen geringeren Lohn zu arbeiten. Die Anzahl der alten und langsamen Arbeiter (allgemein „under-rate workers“ genannt), die eine solche Erlaubnis erhalten, ist indes nicht groß. Viel eher müßte man annehmen, daß die Lohnfestsetzung, indem sie die Lage der Durchschnittsarbeiter erleichtert, eine schwere Last für die Schwachen bedeutet, weil sie einigen von ihnen die Arbeit überhaupt entzieht und die übrigen, wenn sie die erwähnte Erlaubnis nicht erhalten, zu übermäßiger Anspannung ihrer Kräfte zwingt.

Unhaltbar ist auch die Auffassung, daß der von den Ämtern festgesetzte Mindestlohn die Tendenz habe, zum Maximum zu werden. In Wirklichkeit können die geschickteren und fleißigeren Arbeiter stets mehr verdienen, und zwar nicht nur beim Stück-, sondern auch beim Zeitlohn. So zeigt es sich z. B., daß, nachdem der Mindestlohn für erwachsene männliche Arbeiter in der Schuhindustrie auf 45 sh. in der Woche festgesetzt wurde, auf einer großen Fabrik sich folgende Lohnsätze herausstellten:¹⁾

Es erhielten einen Lohn von	60	sh. und mehr	5	Arbeiter
„ „ „ „ „	50—60	„ „ „	16	„
„ „ „ „ „	48	„ „ „	88	„
„ „ „ „ „	45	(Minimum)	35*)	„

Die Regelung des Arbeitslohnes ist auf das gegenseitige Verhältnis des Lohnes der männlichen und weiblichen Arbeiter fast ohne Einfluß geblieben, beide sind gestiegen, wenn auch der Lohn der Frauen wie früher hinter dem der Männer zurückgeblieben ist. So betrug z. B. 1907 im Schneidergewerbe das Minimum für Männer 45, für Frauen 30 sh. Übrigens kommen auch Fälle

1) Vgl. Ernst Aves, Report on the wages boards and industrial conciliation and arbitration Acts of Australia and New-Zealand, London 1908, S. 71—76.

2) Ibid. S. 49: Der Mindestlohn ist späterhin in diesem Gewerbe auf 48 sh. erhöht worden.

mit gleichem Lohne vor. In der Zigarrenindustrie ist z. B. wie für Frauen, so auch für Männer dasselbe Minimum von 41 sh. festgesetzt worden.¹⁾

Die Regelung des Arbeitslohnes hat auch die Lage der sog. „Helfer“ (improver)²⁾ günstig beeinflusst. Das Amt bestimmt für solche Arbeiter progressive Lohnsätze, die allmählich in das Lohnminimum für ausgelernte Arbeiter übergehen. So hat z. B. das Amt für das Schneidergewerbe folgende Skala für die männlichen Helfer festgesetzt:

Der erste Monat der Vorbereitung	2 sh. 6 d. pro Woche von 48 Stunden
Die folg. 11 Monate „ „	10 „ 6 „ „ „ 48 „
Das 2. Jahr „ „	12 „ — „ „ „ 48 „
„ 3. „ „	15 „ — „ „ „ 48 „
„ 4. „ „	17 „ — „ „ „ 48 „
„ 5. „ „	25 „ — „ „ „ 48 „
„ 6. „ „	30 „ — „ „ „ 48 „
„ 7. „ „	35 „ — „ „ „ 48 „

Und dann 11½ d. pro Stunde oder 45 sh. pro Woche von 48 Stunden (allg. Minimum).

Unter solchen Bedingungen muß der Unternehmer jedes Jahr prüfen, ob die Leistung des „Helfers“ der Lohnerhöhung auch entspricht. Ist dieser nachlässig oder verrichtet er seine Arbeit schlecht, so bleibt nichts übrig, als ihn zu entlassen. Dies veranlaßt die jungen Arbeiter, fleißig und mit Eifer zu arbeiten, während die Gewißheit, einen jährlichen Zuschuß zu erhalten, bei ihnen das Interesse an der einmal gewählten Beschäftigungsart rege hält und sie vor einem überflüssigen Kräfteverlust infolge Überganges von einer Beschäftigung zur anderen aus purer Lust zur Abwechslung sichert.³⁾ Jedenfalls unterliegt es keinem Zweifel, wie man auch die Arbeiterschutzgesetzgebung Victorias beurteilen wollte, daß sie für alle Gewerbe, in denen das „Sweating-System“ sich eingenistet hatte, eine wahre Wohltat bedeutete. Und das war kein Zufall. Wir haben bereits erwähnt, daß das Grundübel dieses Systems der elende Lohn bildet, den die hier beschäftigten Arbeiter durch eigene Kraft nicht in der Lage sind, zu erhöhen, weil sie isoliert, schwach und schutzlos sind. Daher erweist sich das direkte Eingreifen der Gesetzgebung als einziges Mittel, und der Versuch Victorias ist eben dadurch besonders wertvoll, daß er die praktische Möglichkeit einer gesetzlichen Lohnfestsetzung gezeigt hat. Die Bedeutung des von Victoria gelieferten Beispiels haben die Schöpfer des analogen Gesetzes in England sehr wohl erkannt. Im Jahre 1909 ist (durch die Trade Boards Act) in England selbst die Regelung des Arbeitslohnes durch ein nach dem Vorbild der Gesetzgebung Victorias errichtetes Amt bestimmt

1) Näheres s. bei Aves a. a. O. Tabellen auf S. 26—27 u. 66—67.

2) Improver heißt im Gegensatz zu apprentice (Lehrling) eine Person, die durch einen Lehrbrief nicht gebunden ist.

3) Vgl. Report of the Chief Inspektor of Factories, Work-Rooms and Shops, for the year 1902, Melbourne 1903, S. 13.

worden. Als Besonderheit dieses Gesetzes im Vergleiche zu seinem Vorbilde erscheint der bedeutend engere Geltungsbereich. Das Gesetz erstreckt sich nur auf Industriezweige, in denen das Schwitzsystem herrscht. Aber auch in dieser verhältnismäßig bescheidenen Form stellt das neue Gesetz über die Regelung des Arbeitslohnes für das England der Vorkriegszeit einen bedeutenden Fortschritt und eine große prinzipielle Errungenschaft dar. Zum ersten Male wurde in diesem klassischen Lande der gewerblichen Freiheit in den Kreis des staatlichen Eingriffs eine neue und so wichtige Seite des Arbeitsvertrages eingeschlossen, und in dieser so peinlichen Frage wurden die Interessen des Einzelnen denen der Gesamtheit untergeordnet.

An dem Beispiele Englands und seiner Kolonien konnten wir sehen, wie allmählich ein ganz neues Verhalten dem Arbeitsvertrag gegenüber seitens der öffentlichen Meinung und der Staatsgewalt aufkam und sich weiter ausbildete. An Stelle des Wohlwollens den Schwachen und Schutzlosen gegenüber tritt die Idee der Garantie normaler Arbeitsbedingungen, die dem erreichten Kulturniveau und der industriellen Entwicklung des Landes entsprechen. Vom Unternehmer wird verlangt, daß er den Arbeitern erträgliche Arbeits- und Lohnbedingungen gewährt, vom Arbeiter aber ein gewisser Grad der Produktivität, damit die Besserung seiner Lage nicht zu einer Last für die nationale Industrie wird. Jeder Arbeiter muß, sofern er seiner Arbeit pflichtgemäß nachgeht, die Möglichkeit erhalten, so zu leben, wie es einem Kulturmenschen und freien Bürger gebührt — das ist das Prinzip, das allmählich in das Bewußtsein der europäischen Völker eindringt. Seinen Ausdruck findet es aber nicht nur darin, daß auf gesetzgeberischem Wege versucht wird, ein bestimmtes Minimum der Arbeitsbedingungen zu sichern, sondern auch darin, daß die Arbeiter selbst die Garantie eines für ihren Lebensunterhalt ausreichenden, gerechten, „normalen“ Lohnes und entsprechender Arbeitsbedingungen als Entgelt der geleisteten Arbeit anstreben. Die gesetzliche Regelung des Arbeitsvertrages vollzieht sich parallel mit dem kollektiven Vorgehen der Arbeiter, beide Bewegungen haben einander gestützt und gefördert. Hat doch die gesetzliche Festsetzung eines Mindestlohnes in Victoria die Notwendigkeit einer starken Gewerkschaftsorganisation nicht beseitigt, wie andererseits zur Zeit des höchsten Aufschwunges der englischen Gewerkschaftsbewegung die Arbeiterschutzgesetzgebung sich keineswegs als überflüssig erwiesen hat.

SECHZEHNTE KAPITEL.

Der Arbeitsvertrag (Fortsetzung). — I. Kollektiv- oder Tarifvertrag. — Gewerksvereine als Grundlage des Kollektivvertrages. — Geschichte der Trade-Unions in England. — Entstehung der englischen Gewerksvereine und ihre ursprüngliche Tätigkeit. — Das gesetzliche Verbot der Arbeiterkoalitionen und der Kampf gegen dieselben. — Place und die radikalen Mitglieder des Unterhauses. — Tätigkeit der Vereine nach Aufhebung der Koalitionsverbote. — Robert Owen. — Chartistenbewegung. — Die Stimmung der Gewerksvereine in den 50er Jahren. — Entwicklung ihrer inneren Organisation. — Reaktion seitens des „New-Unionismus“. — Die gerichtlichen Verfolgungen in neuerer Zeit. — Die neuere Entwicklung der Gewerkschaftsbewegung in England (Umfang, Mittel und Ausgaben). — II. Die Formen des Kollektivvertrages. — Der Streik. — Sein Zusammenhang mit dem modernen Kapitalismus. — Aufhebung des Streikverbotes. — Chancen der Streiks. — Seine schädlichen Folgen. — Mittel zur friedlichen Beilegung von Streitigkeiten zwischen Arbeitgebern und Arbeitern. — Vereinbarungen mit den Arbeitern in Einzelfällen durch Vertrauensmänner der Arbeitervereine. — Einigungsämter. — Systeme von Mundella und Kettle. — Abnehmende Popularität der Ämter. — Schlichtung von Konflikten in der englischen Textilindustrie. — Sachverständigen-Ausschüsse. — Vereinigte Ausschüsse. — Verbreitung der kollektiven Regelung der Arbeitsbedingungen. — Obligatorische Schlichtung der Streitigkeiten durch den Staat. — Die diesbezügliche Gesetzgebung in Neu-Seeland. — Ihr Einfluß auf die Lage der Arbeiter und die Industrie. — Obligatorische Schiedsgerichtshöfe in Neu-Süd-Wales. — Schiedsgerichtsgesetzgebung in Westaustralien. — Die Bundesgesetze von 1904—1906. — Allgemeine Bedeutung der Wandlung im Charakter des Arbeitsvertrages.

Im vorigen Abschnitt habe ich versucht zu zeigen, daß die Arbeiterschutzgesetzgebung den Arbeitsvertrag in jeder Beziehung wesentlich umgestaltet hat. Der freien Vereinbarung zwischen Arbeitgeber und Arbeiter sind immer mehr Punkte entzogen worden, und an Stelle der von Fall zu Fall zu vereinbarenden Bedingungen sind allgemeine, meist für alle Gewerbe des Landes geltende Normen getreten. Aber auch derjenige Teil, der der freien Vereinbarung unterliegt, erleidet ein analoges Schicksal. An Stelle individueller Vereinbarungen, die für jeden einzelnen Arbeiter verschieden sind, tritt der Kollektiv- oder Tarifvertrag, der (in der Regel) zwischen den Organisationen der Unternehmer und Arbeiter geschlossen wird und für die Arbeitsbedingungen Normen festsetzt, die ihrerseits die Tendenz haben, Geltung für das gegebene Gewerbe im ganzen Lande zu erlangen. Und das ist durchaus begreiflich. Durch die zunehmende Konzentration in der Industrie werden die Arbeiter schon durch die technische Organisation in gleichartige Verhältnisse gestellt, und damit zugleich wächst das Bewußtsein von der Gemeinsamkeit der Interessen bei der gesamten Arbeiterklasse. Die Erkenntnis, daß es auf die Dauer nur schädlich ist, wenn zufällig gegebene Bedingungen auf Kosten der übrigen Arbeiterschaft ausgenutzt werden, mußte der Idee von der Notwendigkeit, für alle Arbeiter verbindliche Bedingungen zu schaffen, immer größere Anerkennung verschaffen.

Der Kollektivvertrag tritt in verschiedenen Formen auf. Theoretisch ist der Kollektivvertrag zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer auch ohne

ständige Arbeiterorganisationen denkbar. Die Geschichte der fortgeschrittenen kapitalistischen Länder zeigt aber, daß es sich nicht als stabil erweist, wenn Arbeiterorganisationen fehlen. Wir wenden uns daher vor allem der Charakteristik der Gewerkvereine zu, die die Grundlage für die Anwendung des Kollektivvertrages bilden, und wollen dann versuchen, seine Hauptformen zu schildern. Auch hierbei ist es am zweckmäßigsten, sich an der Geschichte Englands zu orientieren, wo die Gewerkvereine zum ersten Male ein bedeutende Entwicklung erreicht und als Vorbild für die anderen kapitalistischen Länder gedient haben.¹⁾

Die englischen Gewerkvereine oder Trade-Unions, wie man sie in England bezeichnet, haben eine verhältnismäßig kurze Geschichte, sie zählt erst etwas über zwei Jahrhunderte. Freilich wollen einige Forscher die modernen Trade-Unions mit den mittelalterlichen Handwerkerzünften in Verbindung bringen. Diese Annahme entbehrt aber einer ernsten wissenschaftlichen Begründung. Die Zusammensetzung der mittelalterlichen Zünfte und ihre Aufgaben waren sehr verschieden von der Zusammensetzung und den Zielen der modernen Gewerkvereine. Die Zunftmitglieder waren selbständige Handwerker. Die Mittel zur Besserung ihrer materiellen Lage bestanden daher in der Ergreifung von Maßnahmen gegen die Verbilligung von Waren, d. h. in der Verminderung der Konkurrenz zwischen den Meistern und in der Sicherung eines Absatzmarktes. Die Meister strebten darnach, eine Reihe von Beschränkungen gegen die Konkurrenz verwandter Gewerbebezüge festzusetzen und schrieben den Mitgliedern der eigenen Zunft gleiche Normen für den Verkauf der hergestellten Produkte (Normalpreise) vor. Im Gegensatz dazu treten in den Trade-Unions nicht Unternehmer auf, sondern Arbeiter, die nicht im Besitze von Produktionsmitteln sind. Mit dem Markt stehen sie in keinem unmittelbaren Zusammenhang. Ihre Interessen beziehen sich nicht auf die Regulierung der Marktverhältnisse, sondern auf die Sicherung eines solchen Teiles ihres Arbeitsproduktes, der ihnen die Möglichkeit gewährt, ihre Bedürfnisse in menschenwürdiger Weise zu befriedigen. Mit anderen Worten, die Trade-Unions erstreben eine Regelung der Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeiter in einem für sie günstigen Sinne, indem sie der Macht des in den Händen der Unternehmer konzentrierten Kapitals eine andere Macht — die Organisation der arbeitenden Masse — gegenüberstellen.

1) In der nationalökonomischen Literatur ist die Rolle der Gewerkvereine in dem früher genannten Werke von L. Brentano, Die Arbeitergilden der Gegenwart, zum ersten Male wissenschaftlich erforscht worden. Das bedeutendste Werk über die Geschichte, moderne Organisation und Tätigkeit der englischen Gewerkvereine stellt dasjenige des Ehepaars Webb (History of the Trade-Unionism 1894, deutsch von E. Bernstein, 1896 und Industrial Democracy 1897, deutsch von C. Hugo, 1898) dar. Eine anschauliche Charakteristik entwirft W. Sombart in seiner Broschüre: Dennoch! Aus Theorie und Geschichte der gewerkschaftlichen Arbeiterbewegung, Jena 1900.

Da aber die Entstehung solcher Beziehungen eine verhältnismäßig kurze Zeit zurückliegt, müssen auch die Gewerkvereine als eine neue Erscheinung im Wirtschaftsleben angesehen werden. So haben denn auch die bekannten Historiker Sidney und Beatrice Webb in ihrem Werke: „History of the Trade-Unionism“ nachgewiesen, daß vor 1700 für das Bestehen einer dauernden Verbindung von Lohnarbeitern zum Zweck der Aufrechterhaltung oder Besserung ihrer Arbeitsbedingungen ein Nachweis sich nicht erbringen läßt. Erst seit Beginn des 18. Jahrhunderts begegnen wir sporadischen Berichten über Gewerkvereine in der Form von Klagen über Verbindungen, die von gelernten Arbeitern gewisser Gewerbe „jüngst eingegangen sind“. Seit der Mitte des 18. Jahrhunderts sind die Journale des Unterhauses überreich an Petitionen und Gegenpetitionen, aus denen hervorgeht, daß in den meisten gelernten Gewerben Berufsvereine existieren. Wir wissen, daß die Hauptursache zur Entstehung der Gewerkvereine die Entwicklung der modernen Industrie war, bei der der Interessengegensatz zwischen Unternehmer und Lohnarbeiter immer schärfer hervortrat. Die Anlässe zur Bildung von Verbänden zu einer bestimmten Zeit in einem bestimmten Gewerbe waren natürlich sehr verschieden. Im allgemeinen kann man aber sagen, daß die Arbeiterverbände jeweils dann entstanden, wenn eine gemeinsame Angelegenheit eine Masse von Arbeitern des gleichen Gewerbes zusammenführte. Bald ist es ein tumultartiger Streik, bald die Einreichung einer Petition an das Parlament, bald großes Zusammenströmen von Arbeitssuchenden an einem Orte, oder die Gründung eines Kranken- oder Beerdigungsvereins, die den Ausgangspunkt zu einer dauernden Organisation bilden. Endlich entstanden in solchen Gewerben, in denen die Arbeiter aus einer Stadt in die andere wandern mußten, um Arbeit zu suchen, Gewerkvereine aus vorübergehenden Organisationen zur Unterstützung von solchen Wanderern.

Wenn somit die Trade-Unions auf dem Boden des sich entfaltenden Kapitalismus entstanden, so wäre es doch falsch, ihr Aufkommen mit dem des Maschinengroßbetriebes in Verbindung zu bringen. Die ersten Schritte des Trade-Unionismus stammen aus der Manufakturperiode, und ursprünglich waren die am besten organisierten Verbände eben in den Manufakturbetrieben anzutreffen (Verbände der Schneider, der Tuch- und Strumpfmacher usw.).

Worin bestand aber in der ersten Zeit die Tätigkeit der Trade-Unions?

Zur Zeit des Frühkapitalismus hatten die Arbeiter keine klare Vorstellung davon, durch welche Mittel sie ihre Lage verbessern könnten. Der Sinn der Umwälzung in den sozial-ökonomischen Verhältnissen, die sich vor ihren Augen vollzog, blieb für sie dunkel. In der Verbreitung des Großbetriebes und in der Einführung von Maschinen sahen sie eine für sie ganz unerwünschte Erscheinung. Die Arbeiter überhäufteten das Parlament mit Petitionen, in denen sie das Verbot der neuen Maschinen, den Zwang zur siebenjährigen

Lehrzeit, die Aufrechterhaltung der alten Beschränkung in der Anzahl der Lehrlinge usw. forderten. Auf solche Petitionen hin pflegte das Unterhaus ein spezielles Komitee zur Untersuchung der Frage einzusetzen. Aus den Beweismitteln, die die Unternehmer dem Parlament unterbreiteten, ging indessen hervor, daß die siebenjährige Lehrzeit bei den neuen Arbeitsmethoden einfach sinnlos wäre, da doch die Arbeit in wenigen Monaten erlernt werden könnte, daß die Beschränkung der Arbeiterzahl eines Unternehmers auf 2—3 Personen bei der neuen Betriebsform einfach unmöglich sei, daß endlich das Verbot, neue Maschinen einzuführen, den englischen Exporthandel ungünstig beeinflussen müßte.

Das Parlament stimmte gewöhnlich diesen Argumenten zu, und so blieben die Arbeiterpetitionen ohne Berücksichtigung.

Man konnte auch gar nicht anders handeln, weil die Forderungen der Arbeiter in der Tat unausführbar waren. Von anderen Maßnahmen zum Schutze der Arbeit (z. B. Fabrikgesetze) wußten aber damals auch die Arbeiter nichts. Wenn jedoch in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts das Parlament schweren Herzens die Petitionen der Arbeiter ablehnte, weil es selbst keinen Ausweg aus der schweren Lage wußte, so hat es gegen Schluß des Jahrhunderts mit vollem Bewußtsein und Entschlossenheit in den gewerblichen Fragen eine Politik eingeschlagen, die zu den wahren Interessen und Bedürfnissen der Arbeiterklasse im ausgesprochenen Gegensatz stand. Zu dieser Zeit hatten sich die herrschenden Klassen bereits von den Vorteilen der gewerblichen Freiheit (im Jahre 1776 ist Smiths „Wealth of Nations“ erschienen) überzeugt und die Arbeiter im Stich gelassen, aber nicht, weil die Lösung der Arbeiterfrage schwierig war, sondern aus Prinzip. Diese Stimmung im Parlament hat für die Arbeiter schwere Zeiten mit sich gebracht. Besonders gilt das von der Zeit zwischen 1793 und 1815, als der andauernde Krieg und wiederholte Mißernten das Elend der Industriearbeiter außerordentlich gesteigert hatten. Die Versuche der Arbeiter, ihren Interessen durch Berufung auf ältere Schutzgesetze Geltung zu verschaffen (im Jahre 1802 haben z. B. die Weber in West-England mit denen von Jorkshire einen Advokaten genommen, damit dieser gegen die Unternehmer wegen Verstoßes gegen die alten Gesetze gerichtlich vorgehen soll) hat das Parlament nur veranlaßt, diese schleunigst aufzuheben. Im Jahre 1814 hat das Unterhaus eine Bill angenommen, die die mittelalterlichen Lehrlingsgesetze aufhob und damit zugleich den letzten Rest des gesetzlichen Schutzes der Arbeit beseitigte, der sich seit dem Mittelalter erhalten hatte. Während aber das Parlament das Prinzip der gewerblichen Freiheit in denjenigen Fällen verwirklichte, in denen es für den Unternehmer vorteilhaft war, verletzte es dasselbe, wenn es sich um die Interessen der Arbeiter handelte. Im Jahre 1799 ist ein Generalgesetz („General-Combination Act“) erlassen worden, das die Arbeiterkoalitionen verboten, (spezielle Gesetze, die Koalitionen in den einzelnen Industriezweigen verboten,

gab es schon früher). S. und B. Webb bringen dieses Gesetz in unmittelbarem Zusammenhang mit der Entwicklung der Trade-Unions unter den Textilarbeitern von Jorkshire und Lancashire. Mit welcher Eile die besitzenden Klassen das für sie günstige Verbot der Arbeiterkoalitionen durchzusetzen suchten, kann man daraus ersehen, daß zwischen dem Einbringen der genannten Bill im Unterhaus und ihrer endgültigen Bestätigung durch den König bloß 24 Tage verstrichen.

Das Gesetz von 1799, ergänzt durch die Bill von 1800, hat für die englischen Arbeiter eine äußerst schwere Lage geschaffen. Zu dieser Zeit war die freie Vereinbarung zwischen Unternehmer und Arbeiter allgemein üblich geworden. Daher erschien das Verbot der Arbeiterkoalitionen, das die Macht der einen Seite schwächte und eine privilegierte Stellung für die andere schuf, als offene und schreiende Ungerechtigkeit. Freilich wurden auch die Koalitionen der Unternehmer durch das Gesetz verboten, es wurde aber dabei völlig übersehen, daß in der modernen Wirtschaftsordnung einem Unternehmer Hunderte, ja Tausende von Arbeitern gegenüberstehen. Außerdem wurde das Gesetz gegen die Unternehmervereinigungen von den Richtern jener Zeit gar nicht angewandt. „Aus der ganzen Epoche der Repression“, sagen S. u. B. Webb, „wo Tausende von Arbeitern für das Verbrechen leiden mußten, Verbindungen eingegangen zu sein, wird von keinem einzigen Fall berichtet, wo ein Unternehmer für dasselbe Vergehen bestraft wurde.“ Die landläufigen Politiker jener Zeit erblickten in jedem Versuche zu einer Arbeiterorganisation ein politisches Verbrechen. Eingeschüchtert durch die französische Revolution, schauten die herrschenden Klassen mit Furcht auf jede Regung der Arbeiterklasse. So wurden während mehr als 20 Jahren nach Inkrafttreten des genannten Gesetzes die Trade-Unions in schonungslosester Weise verfolgt. Besonders stark spürte man den Druck des Koalitionsverbotes in der Textilindustrie. Die Regierung hat z. B. bei einem großen Streik der schottischen Weber im Jahre 1812 das Zentralkomitee, das den Streik leitete, verhaftet und seine Mitglieder zu längeren Gefängnisstrafen von 4—18 Monaten verurteilt. Die Zeitungen jener Zeit (1800—1824) sind sehr reich an Berichten über ähnliche gerichtliche Barbareien.

Den Arbeitern blieb kein anderer Ausweg, als einen energischen Kampf gegen die beschränkenden Gesetze aufzunehmen, und die parlamentarische Staatsordnung gab die Möglichkeit, diesen Kampf auf legalem Wege zu führen: es war nur Energie und Verständnis erforderlich. Das Parlament zerfiel dazumal in zwei Hauptparteien, in die Konservativen (die Grundbesitzerklasse) und die Liberalen (die Bourgeoisie). Die Arbeiter hatten dagegen keine Vertreter im Parlament und mußten daher die ihnen wohlgesinnten Männer in einer fremden Klasse suchen — in der Mitte der Grundbesitzerpartei, die ihren Interessen nach den Fabrikanten feindlich gegenüberstand, oder in der Gruppe der Radikalen — der Verfechter der demokratischen Ideen im

Geiste der Philosophie des XVIII. Jahrhunderts. Solche Männer gab es, man mußte nur ihre Dienste sich geschickt zu Nutzen machen. Unter diesen schweren Verhältnissen sind auch aus der Mitte der Arbeiter energische und begabte Politiker hervorgegangen, die der englischen Arbeiterbewegung außerordentliche Dienste geleistet haben. Unter diesen bedeutenden Persönlichkeiten ragt besonders Francis Place hervor.¹⁾ Seinem ursprünglichen Berufe nach war er Schneidermeister, zuerst Lohnarbeiter, dann selbständiger, kleiner Unternehmer. Im Jahre 1818 überließ er die Leitung seines Geschäftes dem Sohne, um sich ganz dem Kampfe für die Aufhebung der Koalitionsverbote zu widmen. Später hat er sich in den Dienst der Reformbewegung gestellt. In seiner Person erhielten die englischen Arbeiter einen ganz hervorragenden Politiker: „Sein Hauptverdienst lag „so charakterisiert ihn das Ehepaar Webb“ in seiner gründlichen Erfassung der Kunst, wie man Dinge zur Verwirklichung bringt. Im Agitieren, im systematischen Einfiltrieren, im Drahtziehen und in der parlamentarischen Kulissenarbeit, dem Aufsetzen von Resolutionen, Petitionen und Gesetzesvorschlägen — kurz in all jenen Künsten, durch die eine Volksbewegung erst geschaffen und dann ihre Einwirkung auf die parlamentarische Maschine verschafft wird — war er ein Erfinder und Taktiker ersten Ranges.“ Er verstand es auch, Vertrauen zu sich und zu der von ihm vertretenen Sache den verschiedensten Personen einzuflößen vom einfachen Arbeiter bis zum Parlamentsmitgliede. Seiner sozialpolitischen Überzeugung nach war er ein Anhänger der radikalen Doctrin Benthams und James Mills, und die seinen Bestrebungen sympathisch gegenüberstehenden Persönlichkeiten suchte er bei den radikalen Vertretern der englischen liberalen Partei. Er wußte es sehr gut, daß in der englischen Gesellschaft durch abstrakte Beweisführung oder Berufung auf die natürlichen Rechte des Menschen nur wenig zu erreichen war, und daher suchte er stets konkrete Fälle der herrschenden Ungerechtigkeit nachzuweisen. Er pflegte sich in jeden Streik einzumischen, bald als Vermittler zwischen Unternehmer und Arbeitern, bald einfach als Verbündeter der letzteren. Er unterhielt eine umfangreiche Korrespondenz mit den Trade-Unions und überschüttete die Zeitungen mit Briefen und Berichten. Durch seine journalistische Tätigkeit gewann er zu seinen Bundesgenossen Mc. Culloch und Joseph Hume, die später als Politiker Bedeutung erlangten. Mc. Culloch ist ein Verteidiger der Interessen der Bourgeoisie geworden, in Hume hat aber Place eine große Persönlichkeit für die Arbeiterklasse gefunden. Hume nahm später im Unterhause eine führende Stellung in der im Wachsen begriffenen Partei des philosophischen Radikalismus ein, die den Bestrebungen der Arbeiter, eine gleiche rechtliche Stellung wie die Unternehmer zu erringen, sympathisch gegenüberstand. In dieser Sektion des Hauses wurde immer häufiger die Frage der Aufhebung der Koalitions Gesetze diskutiert; so ge-

1) Eine ausführliche Biographie dieses hervorragenden Politikers verdanken wir der Feder Graham Wallas, *The life of Francis Place 1771—1854*. London 1898.

langte man auch bald zur Überzeugung von der Notwendigkeit, diese zu beseitigen. Im Jahre 1822 fanden bereits die Anhänger der Reform, daß der Boden genügend geebnet sei, und Hume unternahm es, das Gesetz über die Abschaffung der Koalitionsverbote im Unterhause durchzubringen. Die folgenden zwei Jahre waren von unermüdlicher und erfinderischer Tätigkeit der Freunde der Arbeiterklasse erfüllt. Hume gelang es, die Minister Huskisson und Peel von der Notwendigkeit der Einsetzung einer Kommission zur Untersuchung der Frage zu überzeugen, wobei Hume mit außerordentlicher Kunst in seinem Antrag drei verschiedene Gegenstände verknüpfte, die nur eines miteinander gemeinsam hatten, daß sie alle vom Gesetz verboten waren, nämlich: die Auswanderung gelernter Arbeiter, die Ausfuhr von Maschinen und die Koalitionen der Arbeiter. Huskisson und seine Kollegen haben die Hauptbedeutung dem zweiten Punkt beigelegt, indem sie die Förderung der Maschinenproduktion im Auge hatten, während Place und Hume unter seiner Deckung die für sie erwünschte Reform — die Freiheit der Arbeitervereine erwirkten. Dank den Bemühungen von Hume und Place ist es gelungen, der Kommission eine überwältigende Menge von Tatsachen zugunsten der Arbeiterkoalitionen zu unterbreiten. Die Kommission hat daraus Konsequenzen gezogen, die durch die gegebenen Verhältnisse diktiert wurden, und so ist denn auch die Bill über die Aufhebung der Koalitionsverbote vom Parlamente angenommen worden. Um Schwierigkeiten bei der Beratung des Gesetzes im Parlamente aus dem Wege zu gehen, suchten Place und Hume es mit großer Eile ohne Debatte durch beide Häuser des Parlamentes zu jagen; es wurde in solcher Stille durch das Parlament „geschmuggelt“, daß die Richter einer Stadt in Lancashire mehrere Wochen nach Aufhebung der Koalitionsverbote einige Baumwollweber wegen einer Verbindung zu Gefängnisstrafen verurteilten, ohne zu ahnen, daß für die Arbeiter eine neue Zeit begonnen hatte.

Das Gesetz von 1824 war von großer moralischer Wirkung auf die Arbeiterklasse. Die Arbeiter hatten sich jetzt noch mehr von der Gerechtigkeit ihrer Sache und der Möglichkeit eines erfolgreichen gesetzlichen Kampfes überzeugt. Jetzt hatten sie bereits gleiche Rechte mit den Unternehmern erlangt und konnten fest darauf rechnen, daß die Gewerkschaften in ihrem Streben nach höherem Lohne, der Kürzung der Arbeitszeit und Besserung der Arbeitsbedingungen eine Achtung erzwingende Macht erlangt hatten. Die Unternehmer hatten jedoch ihre Waffen nicht ins Korn geworfen und 1825 die Annahme eines Gesetzes erreicht, das die im vorigen Jahr den Arbeitern gewährten Rechte ein wenig schmälerte. Die Koalitionsfreiheit blieb aber in ihrer Grundlage erhalten, und obwohl den Trade-Unions noch viele Kämpfe um ihre Rechte bevorstanden, so ist diese Grundvoraussetzung ihrer Existenz nie mehr bestritten worden. Die Arbeiter haben das Recht erlangt, durch vereinigte Kräfte ihre Interessen zu verteidigen; es war ihnen aber verboten, durch Anwendung von Gewalt ihre Kameraden zur Beteiligung an einer ge-

meinsamen Sache zu veranlassen (in der Praxis fand dieses Verbot eine sehr weitgehende Interpretation). Auch waren die Arbeitervereine vom Gesetz zwar zugelassen, nicht aber als juristische Personen anerkannt; sie konnten somit kein Eigentum besitzen. Die Umschreibung des Vereinsvermögens auf einzelne Personen war aber natürlich mit vielen Unbequemlichkeiten und auch Mißbräuchen verbunden. Die Erkenntnis von der Notwendigkeit diesbezüglicher gesetzlicher Änderungen war indes für einige Zeit bei den englischen Arbeitern durch die Agitation zugunsten einer allgemeinen politischen Reform verdunkelt worden, mit der die fortgeschritteneren Politiker auch die Idee einer grundlegenden sozialen Umwälzung verknüpften. Statt eine weitere Erleichterung in der Gründung und in der Entfaltung einer freien Tätigkeit der Arbeitervereine anzustreben, wollte man nun angesichts der erlangten Rechte einen „allgemeinen Arbeiterverband“ gründen, um das Schwergewicht der sozialen Kräfte auf die Arbeiterklasse zu verlegen und ihr die Möglichkeit zu geben, die Gesellschaft ihrem Ideale entsprechend umzugestalten.

Während dieser Zeit erfreute sich unter den Arbeitern eines besonderen Erfolges die Propaganda des bekannten englischen Reformators Robert Owen.

Robert Owen teilte die für alle Vertreter des utopischen Sozialismus charakteristische Überzeugung, daß die moderne Gesellschaft aus einem anarchischen Zustand unschwer in eine normale soziale Ordnung hinübergeleitet werden könne. Es schien, als genügte es, die Grundlagen einer normalen menschlichen Gesellschaft klarzulegen, damit die Menschen sie verwirklichen könnten. Gleich den ersten Christen, die erwarteten, das Reich Gottes würde über Nacht kommen, erwarteten auch die ersten Sozialisten eine baldige Erfüllung ihrer Hoffnungen. Aber die Tatsachen des realen Lebens haben bald die Unrealisierbarkeit dieser Erwartungen gezeigt. Bei der scheinbaren Größe des Planes, einen „allgemeinen Arbeiterverband“ zu gründen, übersah man, daß die Arbeiterklasse noch sehr schwach und wenig entwickelt war. Es ist ihr auch kaum gelungen, ihre Lage einigermaßen zu bessern. Sie war eben erst dem Zustande der Rechtslosigkeit und Erniedrigung entwachsen, und der Weg, den sie zu gehen hatte, war reich an Hindernissen, zu deren Überwindung eine rastlose Energie und Arbeit erforderlich war. Im Jahre 1834 begann unter dem Einfluß der Owenschen Agitation der „allgemeine Arbeiterverband“ sehr rasch zu wachsen. Im Laufe einiger Wochen schlossen sich ihm gegen $\frac{1}{3}$ Million neuer Mitglieder an, darunter Tausende landwirtschaftlicher Arbeiter und Frauen. Das Ziel, das zu dieser Bewegung begeisterte, war der Generalstreik. In Überschätzung ihrer Kraft, von momentaner Stimmung geleitet, ließen sich jedoch die Mitglieder des „allgemeinen Arbeiterverbandes“ zu häufigen Teilstreiks hinreißen, die ihre vereinigten Kräfte nur schwächten. Aber auch abgesehen davon war es schwer, von diesem Zentralverband etwas Bedeutendes zu erwarten. Die Lokal- und Spezial-

verbände, aus denen der „allgemeine Arbeiterverband“ sich zusammensetzte, waren wenig entwickelt und entbehrten einer genügend gefestigten Rechtsgrundlage. Nach einem vorübergehenden Aufschwung trat ein rascher Niedergang der stürmisch einsetzenden Bewegung ein, und bald löste sich der Verband überhaupt auf.

Unglücklich verlief auch die Bewegung, die unter dem Namen „Chartismus“ (1838—1848) bekannt ist, vielleicht ebenfalls infolge eines für jene Zeit zu energischen Anlaufes zur Umwandlung der bestehenden Ordnung. Eine Gruppe Radikaler stellte sich eine breite demokratische parlamentarische Reform zur Aufgabe, die in folgenden 6 Punkten der „Volkscharte“ formuliert war: 1. kurze Legislaturperioden, 2. allgemeines Wahlrecht, 3. geheime Abstimmung, 4. Beseitigung des Besitzes für die Wahl zu Abgeordneten, 5. Diäten, 6. gleiche Wahlbezirke. Da eine solche Reform den Interessen der arbeitenden Klasse durchaus entsprach, haben die Führer der Chartistenbewegung alle Bestrebungen darauf gerichtet, die bestehenden Arbeiterorganisationen für das gesetzte Ziel auszunutzen. Die Bewegung hatte bald einen grandiosen Umfang angenommen, die reale Macht der demokratischen Elemente der englischen Gesellschaft reichte aber nicht aus, um den Widerstand der herrschenden Klassen zu brechen.

Das Scheitern der Chartistenbewegung hat die Sympathien der arbeitenden Klassen in eine andere Richtung gelenkt. Um die Mitte der 40er Jahre nahm die Agitation des „Freihandels“ von Cobden und Bright den Kampf mit der demokratischen Propaganda mit Erfolg auf. Die Arbeiter begnügten sich jetzt mit bescheidenen Reformen, die ihren Interessen entsprachen (Aufhebung der „Getreidezölle“) und gaben die Verwirklichung weitgehender sozialer Aufgaben auf. Überhaupt tritt seit den 50er Jahren im Leben der englischen Arbeiterschaft eine neue Epoche ein, mit der grundlegende Änderungen in den Trade-Unions einhergehen. Auf die Zeit der industriellen Depression von 1825—1848 folgten glücklichere Jahre, in denen der Aufschwung der Industrie auch den Arbeitern die Möglichkeit gab, allmählich einen besseren Lohn zu erringen, ihren Bildungsstand und das Niveau ihrer Kulturbedürfnisse zu erhöhen. Damit zugleich wurden aber auch die Arbeiter in ihren reformatorischen Forderungen erheblich bescheidener. Der Gedanke an die Gründung eines „allgemeinen Arbeiterverbandes“ wurde fallen gelassen, es schwand auch die Fühlung mit sozialistischen Ideen. Die innere Organisation der Gewerkvereine hat aber gerade während dieser Zeit große Fortschritte gemacht. Vor allem konnten jetzt die Arbeiter bei dem gesteigerten Arbeitslohn regelmäßig erhebliche Beiträge der Vereinskasse zuführen (gegen 1 sh in der Woche). So sammelten sie allmählich große Fonds an, die genügend Mittel für die Zwecke der gegenseitigen Unterstützung in Krankheits- und Sterbefällen und für den Kampf um bessere Arbeitsbedingungen (Arbeitslosen- und Streikunterstützung) darboten. Die Organisation

der Gewerkvereine hat sich überhaupt in dieser Zeit sehr vervollkommenet. An Stelle unbesonnener Versuche zu einer möglichst baldigen Vereinigung der gesamten Arbeiterklasse zu einem „Zentralverband“ begann immer mehr das Bestreben sich geltend zu machen, die Grundlagen der Arbeiterorganisationen in den einzelnen Berufen zu festigen, und in diesen Grenzen entstanden bald mächtige nationale Arbeitervereinigungen. Es war dabei das System der sogenannten „Amalgamation“ durchgeführt, d. h. die Vereinigung der lokalen Berufsvereine im ganzen Lande. Die Leitung war streng zentralisiert, kein Lokalverband konnte irgendeinen ernstesten Schritt machen, ohne dazu die Erlaubnis vom Zentralorgan erhalten zu haben. Die Verwaltungsarbeit wurden speziellen Beauftragten überlassen, die von den Gewerkvereinen besoldet wurden. Unter diesen gab es nicht wenig gründlich vorgebildete und für ihre Aufgabe vorzüglich vorbereitete Männer. Indem sie sich ganz der Gewerkschaftsorganisation widmeten, konnten sie natürlich viel leichter die ihnen auferlegten Aufgaben bewältigen als die früheren Organe der Arbeiterorganisationen, die mit anderen Arbeiten überlastet waren.

So sind allmählich die großen nationalen Trade-Unions entstanden, die einen großen Teil der „gelernten“ Arbeiter Englands an sich gezogen haben. Als deren Typus diente bis in die letzte Zeit hinein „Der Vereinigte Verband der Maschinenbauer“ („Amalgamated Society of Engineers“), der sich aus hochentlohnenden Arbeitern zusammensetzt, daher auch über große Mittel verfügt und von gemäßigten sozialpolitischen Ideen durchdrungen ist. In diesen Verbänden haben neben der Aufgabe des Kampfes um eine Besserung der Arbeitsbedingungen die Zwecke der gegenseitigen Hilfeleistung (Versicherungen) eine hervorragende Stelle eingenommen, deren erfolgreiche Verwirklichung dank den großen Beiträgen nicht wenig zur Erstarkung der Idee der Gewerkschaftsbewegung in der englischen Arbeiterschaft beigetragen hat. Nachdem die einzelnen Verbände sich als genügend gefestigt erwiesen, haben die Verhältnisse selbst die Frage einer umfassenderen Organisation auf die Tagesordnung gestellt. Die Entstehung umfangreicher Berufsvereine hat nämlich eine große Anzahl von leitenden Gewerkschaftsbeamten in London zusammengeführt, die natürlich häufig genug Anlaß hatten zu gemeinsamen Zusammenkünften und gemeinsamer Beratung von Fragen, die die Interessen aller Verbände in gleicher Weise berührten. Sie bildeten bald einen engen Kreis, der gewissermaßen das inoffizielle Organ mehrerer großer Trade-Unions in England darstellte. Zu seinen Mitgliedern gehörten Männer, die sehr viel zum Gedeihen der englischen Gewerkschaftsbewegung beigetragen haben, Männer von hervorragender Energie, großer Ausdauer und organisatorischer Begabung. Hierher gehörten: William Allan und Robert Applegarth (Generalsekretäre der amalgamierten Vereine der Maschinenbauer und Zimmerer), Daniel Guile (Generalsekretär des Eisengießervereins), Edwin Coulson (Generalsekretär des Maurervereins) und George Odger (Generalsekretär des Vereins der Schuhanfertiger).

In ihren Händen hat sich im Laufe einer langen Zeit die Politik der bedeutendsten Gewerkvereine konzentriert. Sie haben auf ein breites Programm verzichtet und strebten nur partielle gesetzliche Reformen an, die für die Entwicklung der Arbeitervereine und überhaupt für die Interessen der Arbeiterklasse günstig waren. In dieser Beziehung sind ihre Bestrebungen keineswegs ohne Erfolg geblieben. Seit den 60er Jahren organisierten sie sich bereits zu einer ständigen Einrichtung unter dem Namen des „Gewerkschaftskartells“ (Trades Council), dessen Aufgabe es war, die verschiedenen Trade-Unions zu vereinigen. Im Jahre 1866 hat der von Odger geleitete Londoner Trades Council (ähnliche Einrichtungen sind auch in anderen Städten, in denen Zentralverwaltungen der Arbeitervereine bestanden, gegründet worden) eine Agitation zugunsten der von der liberalen Partei vorgeschlagenen Bill über die Reform der Parlamentswahlen eröffnet. Als Ergebnis dieser Agitation ist im Jahre 1867 ein Gesetz zur Durchführung gelangt, das auch den Arbeitern Wahlrecht verlieh. Gestützt auf die so erreichte politische Macht der Arbeiterklasse, ist es den Vertretern der Gewerkvereine gelungen, die Trade-Unions Act von 1871 durchzusetzen, die die englische Gewerkschaftsbewegung zum erstenmal auf eine wirklich feste legale Basis gestellt hat. Auf Grund dieses Gesetzes konnte jeder Verein als juristische Person registriert werden, wenn seine Satzungen nichts Strafbares enthielten. Die Vereine erhielten damit zugleich das Recht, Eigentum zu besitzen und dieses gerichtlich zu schützen. Die Vereinsfonds und deren Verwaltung waren seit dieser Zeit vor allen Mißbräuchen und den früher notwendigen verwickelten Vermögensübertragungen befreit. Das Gesetz von 1871 hat auch das Vereinsvermögen noch insofern geschützt, als es zu Schadenersatzansprüchen wegen Handlungen einzelner Gewerkschaftsbeamten nicht mehr herangezogen werden durfte. Die Stellung der Unternehmer war aber lange noch nicht verloren. Gleichzeitig mit dem genannten Gesetz ist es ihnen gelungen, ein spezielles Strafgesetz (Criminal Law Amendmend Act) durchzuführen, das die Wirkung des ersteren erheblich schwächte, weil es den Unternehmern die Möglichkeit gab, die Handlungen von Gewerkschaftsmitgliedern aus einem beliebigen Anlaß als Gewaltmaßnahmen zu verfolgen. Einige Richter haben dieses Gesetz mit Vorliebe zugunsten der Fabrikanten ausgelegt, indem sie erklärten, wie einer der hervorragendsten Gewerkschaftsführer sich ausdrückte, das Ziel des Streikes sei gesetzlich, ungesetzlich aber die Mittel, mit deren Hilfe dieser verwirklicht wird.¹⁾

In Süd-Wales sind z. B. sieben Frauen zu Gefängnisstrafen verurteilt worden, bloß weil sie einem Streikbrecher „Bah“ zuriefen.

Die Gewerkvereine haben sich die größte Mühe gegeben, die Aufhebung dieses ungerechten Gesetzes zu erwirken. Sie sind darin unter anderen von

1) R. Bell, Trade Unionism, London 1907, S. 21.

Frederic Harrison, einem der ersten Theoretiker der Gewerkschaftsbewegung unterstützt worden, der viel zur Verwirklichung der Trade-Unions Act von 1871 beigetragen hat. Aber die Trade-Unions selbst stellten zu dieser Zeit bereits eine genügend große, durch feste Organisation erstarkte Macht dar. Die allgemeinen Interessen haben die hervorragenden Gewerkschaftsführer von der Notwendigkeit überzeugt, eine ständige Vertretung sämtlicher englischen Vereine zu schaffen. Es sind zwei derartige Organe geschaffen worden: der jährlich zusammentretende Kongreß, der die Direktiven der Gewerkschaftsbewegung festzusetzen hat, und das Exekutivorgan — das ständige „Parlamentarische Komitee“ zur Verwirklichung der Beschlüsse des Kongresses bezüglich der Vorbereitung und Durchführung von Gesetzen im Parlamente, welche die Arbeiterinteressen berühren.

Der erste Kongreß der Arbeitervereine fand im Jahre 1868 in Manchester statt. Die neue Organisation gewann aber eine festere Grundlage erst im Jahre 1871, als (auf dem Kongresse in London) zum erstenmal die bedeutendsten Gewerkschaftsführer zusammentraten und das von diesem Kongresse ernannte parlamentarische Komitee eine feste Organisation zur Durchsetzung von Gesetzesvorlagen gründete. Bald darauf stellten sich die Gewerkvereine die Aufgabe, Parlamentsmandate für ihre Vertreter zu erkämpfen, und so sind bei den Wahlen von 1874 von 30 von den Vereinen aufgestellten Kandidaten 2 — Alexander Macdonald und Thomas Burt — in das Parlament gewählt worden. Das waren die ersten Arbeitervertreter im englischen Parlament. Die Anzahl der Arbeitervereine nahm nach dem Gesetze von 1871 sehr rasch zu. Auf dem Kongreß von 1872 waren bloß 375000 organisierte Arbeiter vertreten. Im Jahre 1874 waren es deren bereits 1191922. Selbst wenn man berücksichtigt, daß auf den Kongreß von 1872 nicht alle Arbeitervereine Delegierte entsandt hatten, muß man annehmen, daß in der Zeit von 1871 bis 1875 die Zahl der organisierten Arbeiter sich mehr als verdoppelt hat.

Dank der erreichten Macht der Organisation und der Erstarkung der politischen Stellung ist es den Vertretern der englischen Arbeiterschaft gelungen, die Aufhebung des Strafgesetzes von 1871 und günstige Vereinsrechte (Gesetz von 1875) durchzusetzen. Die Gefängnisstrafe für die eigenmächtige Verletzung des Vertrages mit dem Unternehmer ist beseitigt, eine friedliche Überredung von Kameraden, sich dem Streik anzuschließen (Streikpostenstehen) erlaubt worden. Überhaupt wurde anerkannt, daß die Mitglieder der Gewerkvereine nur wegen solcher Vergehen strafrechtlich verfolgt werden dürfen, für die der einzelne verantwortlich ist. So haben die Arbeiter die liberalen Politiker mit ihren eigenen Waffen geschlagen. Diese forderten die Freiheit des Handelns, die Arbeiter haben auch für sich diese Freiheit errungen. In der Wahrnehmung ihrer Interessen haben auch diesmal die englischen Arbeiter eine große moralische Ausdauer und ein hochentwickeltes Taktgefühl an den Tag gelegt. „Wir haben niemals die Arbeitergesetze von

1875 als vollkommen angesehen“, schreibt ein bekannter Politiker jener Zeit, George Howell. „Unser Wunsch war es, die Klassengesetzgebung zu beseitigen, und alle ohne Ausnahmen unter die allgemeinen Gesetze zu stellen . . . wir bestanden auf der Gleichheit in allen Fällen vor dem Gesetze. Wir haben viel erreicht, so viel, als unter den gegebenen Umständen möglich war. Mehr zu fordern, hieße die geltenden Maßnahmen gefährden.“

„Einige von unsern Gegnern konnten dies wünschen, unsere Freunde wollten mit der Gefahr nicht prahlen. Sie hatten recht! Mit ihnen stimmte auch das Parlamentskomitee überein, und wir begrüßen die Gesetzgebung in der Form, in der sie ihre Verwirklichung gefunden hat.“¹⁾

Wenn aber zu Beginn der 70er Jahre die englischen Gewerkvereine genügend erstarkt sind und sehr wesentliche positive Ergebnisse wie für ihre Mitglieder so auch für die übrigen englischen Arbeiter, die außerhalb der Gewerkvereine geblieben sind, erreicht haben, so haben sie doch auch sehr viel von ihrem früheren Enthusiasmus eingebüßt. Die organisierten Arbeiter haben die demokratischen Prinzipien, die ihren Führern einst so nahe am Herzen lagen, leicht aufgegeben, versanken völlig in die Behandlung praktischer Tagesfragen und gingen bei den großen Problemen des sozialen Fortschritts nicht über die gewöhnlichen Forderungen der radikalen Bourgeoisie hinaus. In der Verknennung demokratischer Prinzipien gelangten sie selbst so weit, daß sie sich (auf dem Kongresse in den Jahren 1882 und 1883) gegen das allgemeine Wahlrecht aussprachen

Zur Schande der englischen Arbeiter sind einige für sie selbst sehr wichtige Gesetze von bürgerlichen Parteien im Parlamente durchgeführt worden. So verdanken die englischen Arbeiter die Verschärfung des Gesetzes gegen das Trucksystem von 1887 und das Gesetz über das Verbot der Lohnzahlung in Schankwirtschaften den Bestrebungen des bürgerlichen Radikalen Charles Bradlaugh. Der Trade-Unions-Kongreß hat sich besonders wenig dafür interessiert, was über den Rahmen seiner unmittelbaren, einseitigen Interessen hinausging. Es interessierte ihn nicht das Schicksal seiner Kameraden, welche unter dem „Sweating-System“ schmachteten, weil sich die Reihen der Trade-Unions nur aus gutentlohnnten Arbeitern zusammensetzten; er sorgte nicht für die Ausdehnung der Fabrikinspektion auf solche Betriebe, die dieser noch nicht unterlagen (wie z. B. die Bäckereien) usw. Die Apathie des Kongresses war so groß, daß die Anhänger einer ausgedehnteren Schutzgesetzgebung sich entschlossen, unabhängig von ihm vorzugehen, und zu diesem Zwecke im Jahre 1888 einen speziellen Verein (Northern Counties Factory Act Reform Association) gegründet hatten. Unter den wenigen großen Maßnahmen, für die der Gewerkschaftskongreß sich stets aussprach und die die englischen Arbeiter dieser Organisation verdanken, muß die Ernennung der Fabrik-

1) G. Howell, Labour legislation, labour movements and labour leaders, London 1902, S. 382.

inspektoren aus den Reihen der Arbeiter erwähnt werden. Im Jahre 1882 ist J. D. Prior — der Generalsekretär des Vereins der Zimmerleute — als erster Arbeiter zum Inspektor ernannt worden. Auf Bestrebungen des Kongresses geht auch im hohen Maße die Wahlreform von 1885 zurück, nach der in den Grafschaften das in Mittel- und Großstädten geltende Wahlrecht eingeführt und eine Neueinteilung der Wahlkreise vorgenommen wurde. Doch fielen die Forderungen des Kongresses hierbei mit dem liberalen Programm völlig zusammen. In denjenigen Fällen, in denen sich die liberale Partei gegen eine Reform zugunsten der Arbeiter ablehnend verhielt, ist sie auch gewöhnlich nicht zur Verwirklichung gelangt. So hat das liberale Ministerium von 1884 selbst das Gesetz über die Entschädigung der Wahlämter (der Richter) nicht durchgeführt und hat nur als Kompromiß 4 Führer der Trade-Unions zu Richtern in Lancashire ernannt. Eine ähnliche Politik verfolgten auch die nachfolgenden Ministerien, die liberalen ebenso wie die konservativen.

Überhaupt hat sich während der betrachteten Periode derjenige Typus der englischen Gewerkvereine ausgebildet, auf den die Vertreter der Bourgeoisie mit Befriedigung hinwiesen, in der Überzeugung von der kulturellen Überlegenheit des englischen Arbeiters über den kontinentalen. Sie irrten aber sehr, wenn sie auf die Beständigkeit dieses Typus rechneten. Bei all seinem „administrativen Nihilismus“, bei all seiner Sympathie für das System des „laissez faire, laissez passer“, blieben die organisierten englischen Arbeiter immer doch Arbeiter und mußten ihrem Wesen nach sich mit ihnen, wenn auch geringer entlohnnten Genossen eher solidarisch fühlen als mit der Bourgeoisie.

Die Erweckung der Solidarität unter allen englischen Arbeitern, eine wie elende Existenz sie auch fristen mochten, erfolgte bei der englischen Arbeiteraristokratie unter dem Einfluß einer Bewegung, die von den niederen Schichten der englischen Arbeiterklasse in der zweiten Hälfte der 80er Jahre ausging. Zu dieser Zeit hatte die verschärfte Lage der ärmsten Schichten der Arbeiterbevölkerung Londons wiederum einen günstigen Boden für die sozialistische Propaganda geschaffen. Unter den englischen Arbeitern genossen großes Ansehen die Ideen des bekannten amerikanischen Publizisten Henry George (Verstaatlichung des Grund und Bodens, von der die Industriearbeiter sehr leicht zu weiteren Konsequenzen — zur Idee der Verstaatlichung der Produktionsmittel übergangen) und die von Karl Marx (der zu Lebzeiten in der englischen Arbeiterschaft wenig Anhänger zählte). Der allgemeine wirtschaftliche Zustand war besorgniserregend. Auf den Aufschwung in der Industrie und im Handel folgte eine Zeit der Depression: der Arbeiterlohn sank in vielen Produktionszweigen, die Anzahl der Arbeitslosen nahm zu.

Eine damals von Charles Bouth vorgenommene Untersuchung der Londoner Armenviertel hat ergeben, daß in London allein gegen $1\frac{1}{4}$ Million Per-

sonen die allerdürftigste Existenz fristeten, die selbst unter dem physiologischen Minimum lag, und daß die chronisch hungernde, obdachlose und mit dem Verbrechen stets in Berührung kommende Bevölkerung nach Tausenden von Menschen zählte.

Dies veranlaßte einige idealistisch gesinnte junge Mitglieder der am besten organisierten Gewerkschaften, ihren schwerleidenden Genossen ein erprobtes Mittel zur Hilfe zu bringen — die Organisation und den kollektiven Kampf um die Arbeitsbedingungen. Dank ihrer Teilnahme (unter ihnen traten besonders John Burns, Thomas Mann und Ben Tillet hervor) gelang es, mehrere Streiks unter den besonders schutzlosen Arbeitergruppen mit Erfolg durchzuführen. So haben im Jahre 1888 die Fabrikarbeiterinnen in den Zündholzfabriken gestreikt, im Jahre 1889 die Londoner Dockarbeiter. In beiden Fällen war der Erfolg des Streiks im hohen Maße der solidarischen Unterstützung durch die übrigen Arbeiter und der Sympathie der öffentlichen Meinung zu verdanken. Die Tatsache aber, daß es im Interesse eines kollektiven Auftretens gelungen war, eine scheinbar so hilflose, zufällig an einem Orte zusammengeströmte, hungrige und zerlumpte Menschenmasse, wie es die Londoner Dockarbeiter waren, zusammenzuschließen und zu organisieren, konnte einen nachhaltigen Eindruck nicht verfehlen. Erstaunlich rasch begannen sich jetzt Verbände der unteren Arbeiterschichten zu bilden. Und die Führer der Bewegung versuchten, gestützt auf diese für das englische Leben neue Erscheinung, ihr einen allgemeinen Charakter zu verleihen, indem sie den „New-Unionismus“ der ihrer Meinung nach überlebten Gewerkschaftsorganisation des alten Typus gegenüberstellten.

Die Eigentümlichkeit dieses „New-Unionismus“ besteht hauptsächlich in folgendem: erstens können die neuen Gewerkvereine, indem sie ungelernete Arbeiter, d. h. solche, die einen verhältnismäßig niedrigen Lohn erhalten, aufnehmen, natürlich von ihren Mitgliedern nicht so große Beiträge fordern wie die alten Trade-Unions; daher nehmen auch ihre Aufgaben einen anderen Charakter an. Die neuen Gewerkvereine können die gegenseitige Hilfe und Versicherung nicht zu ihrer Aufgabe machen: ihre Mittel reichen nur für den Kampf (Streikunterstützungen usw.) aus. Daher besteht auch ihre Hauptaufgabe eben in dem Kampf um die Besserung der Arbeitsbedingungen. Die Versicherung und sonstige Hilfe muß nach Meinung der Führer des „Neu-Unionismus“ dem Staate überlassen bleiben; die Tätigkeit der Gewerkvereine soll sich ausschließlich auf den Schutz ihrer Interessen gegen die Unternehmer beschränken. Als zweite Besonderheit des „Neu-Unionismus“ erscheint die Heranziehung der „ungelernten“ Arbeiter zur Organisation. Der Geist der Disziplin, des Solidaritätsgefühls, der Gesetzlichkeit bleibt nicht mehr das ausschließliche Vorrecht der höheren Arbeiterschichten; er dringt jetzt auch in das ihm bisher fremde Milieu der schlecht entlohnerten Arbeiter, was natürlich auch für den allgemeinen Kulturzustand des Landes

von günstigem Einfluß sein muß. Die Organisatoren der neuen Gewerksvereine machten die politische Erziehung der Arbeiterklasse zu ihrer Hauptaufgabe.

Endlich verlangten die Vertreter des „Neu-Unionismus“ auf dem Gebiete der sozialen Reformen die Ausdehnung des „Staats- und Munizipal-sozialismus“, d. h. den Ersatz der privaten Unternehmungen durch öffentliche, wo dies in absehbarer Zeit verwirklicht werden kann (z. B. die Munizipalisierung der Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerke, der Straßenbahnen usw.). Was die Art der Durchführung dieser Reformen betrifft, so sprechen sie sich für den legalen Weg aus, d. h. für die Durchsetzung ihrer Interessen mit gesetzlichen Kampfmitteln, welche die moderne Staatsordnung gewährt.

Die Erwartungen der Organisatoren der neuen Gewerksvereine haben sich indessen nicht im vollen Maße verwirklicht, und nach dem Streik der Dockarbeiter waren die weiteren Schritte des „Neu-Unionismus“ weniger erfolgreich. Zu Beginn der Bewegung schritt die Organisation, als der Eindruck vom ersten großen Sieg noch lebendig war, in sehr raschem Tempo fort; das nachfolgende Alltagsleben, das von schweren Kämpfen und Enttäuschungen erfüllt war, Ausdauer, Energie und Geduld erforderte, ließ naturgemäß die anfangs große Begeisterung vieler, von der Flut der Bewegung ergriffener Arbeiter allmählich erkalten. Dessenungeachtet ist die idealistische Stimmung der neuen Trade-Unionisten nicht ohne Einfluß auf die älteren, immer noch die stärksten und mächtigsten Gewerksvereine geblieben, indem sie diese veranlaßten, ihren Zunftgeist und ihre frühere Abgeschlossenheit aufzugeben. Sie haben den demokratischen Reformen, sowie neuen Gesetzesvorlagen (z. B. betreffend die Festsetzung eines Mindestlohnes, einer Alterspension usw.) stets lebhaftes Interesse entgegengebracht

Zu Beginn des XX. Jahrhunderts sind die englischen Gewerksvereine in die Phase gerichtlicher Verfolgungen geraten. Das Gesetz von 1871 hat, wie wir gesehen haben, keine zivilrechtliche Haftung der Gewerksvereine mit ihrem Vermögen für strafbare Handlungen ihrer Mitglieder festgesetzt. Jedenfalls haben es so die Anhänger wie Gegner der Gewerksvereine im Laufe von fast 30 Jahren gedeutet. Andererseits wurde seit dem Gesetze von 1875 das friedliche Streikpostenstehen als durchaus legal betrachtet. Ganz unerwartet hat nun während der Periode 1897—1901 das Herrenhaus in seiner Eigenschaft als höchster Gerichtshof einige Entscheidungen getroffen, die die Immunität der Vereine völlig beseitigte. Von diesen Entscheidungen ist von besonderer Bedeutung das im Prozeß Taff-Vale-Eisenbahngesellschaft mit dem Gewerksvereine der vereinigten Eisenbahnangestellten gefällte Urteil. Die Gesellschaft hat den Verein auf Schadenersatz verklagt, weil seine Mitglieder ihre Arbeit verlassen und den Eisenbahnverkehr durch Streikposten und andere ungesetzliche Mittel gestört haben. Das Herrenhaus hat den Verein zur Zahlung eines

Schadenersatzes von 23000 Pf. St. verurteilt. Diese Entscheidung hat in Kreisen der Trade-Unions den tiefsten Eindruck gemacht, hat sie ihnen doch gezeigt, welche Gefahr der Bewegung infolge der Unklarheit des Gesetzes und seiner willkürlichen Interpretation droht. Sie hat viel zur Belebung des Interesses der Arbeiter für eine politische Tätigkeit beigetragen und die Stellung der Anhänger staatlicher Schiedsgerichte für Streitigkeiten zwischen Unternehmer und Arbeiter wesentlich gestärkt. Diese neue Stimmung der Arbeiterschaft hat bei den Wahlen von 1906 in der Niederlage der konservativen Partei, die die neue Gerichtspolitik gegenüber den Gewerkvereinen unterstützte, seinen Widerhall gefunden. Das neue liberale Ministerium, in das einer der älteren Führer des „Neu-Unionismus“, John Burns, einging, hat im Jahre 1906 im Parlament das Projekt eines Streikgesetzes eingebracht, das die Wiederherstellung der durch die Entscheidung des Herrenhauses verletzten Rechte der Gewerkvereine sich zum Ziele setzte. Die Arbeiterpartei hat ihren eigenen bestimmter formulierten Parallelentwurf eingebracht, und als Ergebnis der Debatten ist am 21. Dezember 1906 ein Gesetz (Trade Disputes Act) zustande gekommen, das das friedliche Streikpostenstehen erlaubt und bestimmt, daß das Vermögen der Gewerkvereine infolge ungesetzlicher Handlungen seiner Mitglieder oder Organe zu Schadenersatzansprüchen nicht herangezogen werden darf, daß die letzteren im Einzelfalle für sich selbst verantwortlich sind, und auch nur in dem Maße, als ihre Handlungen sonst strafbar sind.¹⁾

Das Erwachen des Interesses an der politischen Tätigkeit bei den Trade-Unions ist unter anderem auch darin zum Ausdruck gekommen, daß die Vereine obligatorische Beiträge zur Bestreitung von Wahlkosten und Erhaltung von Parlamentsabgeordneten festsetzten. Die Unternehmer haben es aber nicht versäumt, auch von dieser Seite her einen Feldzug gegen die Gewerkvereine zu unternehmen. Bei den Trade-Unions meldeten sich unerwartet Mitglieder, die wegen Rückerstattung der von ihnen entrichteten Beiträge zur Erhaltung von Parlamentsabgeordneten gerichtlich vorgingen und diese Forderung damit begründeten, daß sie die politische Überzeugung der von den Vereinen aufgestellten Kandidaten nicht teilten. Einer dieser Prozesse, der im Jahre 1908 von einem Mitglied des Verbandes der Eisenbahnangestellten — Osborn — angestrengt worden ist, hat, nachdem er eine Reihe von Instanzen passiert hatte, am 22. Dezember 1909 im Herrenhause durch ein Urteil zugunsten Osborns sein Ende gefunden. Durch diese Entscheidung haben die Lords einen für die Gewerkschaftsbewegung außerordentlich gefährlichen Präzedenzfall geschaffen. Den Trade-Unions war jetzt die Möglichkeit genommen, eigene Vertreter ins Parlament zu entsenden. Die Bemühungen und

1) Vgl. R. Bell, Trade Unionism, S. 80 u. ff.; H. W. Macrosty, Die Vorgeschichte des englischen Streikgesetzes von 1906. Archiv f. Sozialw., Bd. XXVI; L. Brentano, Die Gewerkvereine in England. Handw. d. Staatsw., IV³, S. 1134—1135.

Kosten waren nicht umsonst (der Arbeiter Osborn, der die Zurückerstattung von 2 sh verlangte, hat für die Prozeßkosten 10000 Pf. St. aufwenden müssen. Es ist klar, von wem er die Mittel zur Führung dieses Prozesses erhalten hatte). Aber auch dieser Sieg war nicht von Dauer. Die Trade-Unions beeilten sich, mit der Regierung bezüglich dieser Frage in Verhandlung zu treten, und dies führte bald dazu, daß der Schatzkanzler den Vorschlag der Abgeordneten-diäten in Form eines einfachen Paragraphen im Budget 1911—1912 einbrachte.

Der Feldzug gegen die Gewerkvereine hat deren Bedeutung nicht geschmälert und die Anzahl ihrer Mitglieder nicht verringert. Allmählich steigend hat die Anzahl der organisierten Arbeiter im Jahre 1906 2 Mill. überschritten und betrug im Jahre 1908 — 2378248 Personen. Im Vergleich zur Gesamtarbeiterzahl ist diese Ziffer nicht besonders groß; in einigen Gewerben sind aber bereits den Vereinen fast alle beschäftigten Arbeiter beigetreten. So umfaßte z. B. in Lancashire der „Vereinigte Verband der Baumwollspinner“ schon zu Beginn der 90er Jahre fast alle Arbeiter dieses Gewerbes. Dasselbe finden wir auch bei dem Verband der Werft- und Kesselarbeiter, der Northumberlander Bergarbeiter usw. In anderen Industriezweigen war die Zahl der Vereinsmitglieder, wenn auch nicht so groß, so doch immerhin sehr bedeutend. So waren in der gleichen Zeit im Bergbau 80% sämtlicher Arbeiter organisiert.

Im Gegensatz dazu sind die Arbeiter der kleineren Betriebe sehr schlecht organisiert. Die Hauptmasse der nicht organisierten Arbeiter bilden aber die Landarbeiter. Von 3278248 organisierten Arbeitern entfielen 1908 über 70% (1742419) auf die fünf Hauptgruppen der Produktion und des Verkehrs: 1. Bergbau und Steinbrüche; 2. Metallurgie, mechanische Betriebe und Schiffbau; 3. Textilindustrie; 4. Baugewerbe; 5. Eisenbahnen.

Die in der Vorkriegszeit langsame Zunahme der Anzahl der organisierten Arbeiter ging nach dem Krieg in ein stürmisches Wachstum über, das bis zum Jahre 1920 anhielt. Nachher sank die Mitgliederzahl der Trade-Unions stark und näherte sich den Zahlen aus der Vorkriegszeit, wenn auch nicht für alle Verbände gleichmäßig. Hier nur einige charakteristische Zahlen!

Jahr	Zahl der Mitglieder der Trade-Unions am Jahresschluß	Davon Frauen	
		in Tausenden	in %
1913	4,136	433	10,5
1914	4,146	437	10,5
1920	8,336	1340	16,0
1923	5,405	815	15,0

Die Veränderungen in der Zahl der organisierten Arbeiter in den einzelnen Gewerbezweigen ersieht man aus folgender Tabelle:

Mitgliederzahl der Trade-Unions nach Gewerbe-
 bezweigen am Jahres-
 schluß.

Gruppe der Trade Unions	in Tausenden		
	1913	1920	1923
Landwirtschaft	21	210	80
Bergbau- u. Steinbrüche	921	1157	918
Eisen- u. Stahlindustrie, Maschinen und Schiffbau	546	1143	711
Textilindustrie	522	825	620
Kleidung und Schuhe	107	236	162
Holzverarbeitung, Möbelherstellung .	61	121	90
Papierindustrie, Druckereien	84	220	180
Baugewerbe	236	557	356
Transport: Eisenbahnen	327	618	478
andere Transportarten	368	643	453
Handel und Banken	132	442	225
Öffentliche Dienste	236	460	355
Volksbildung	113	198	197
Andere	103	245	154
Chemische Verbände	359	1261	437
Insgesamt	4136	8336	5416 ¹⁾

Neben England hat die Gewerkschaftsbewegung sich besonders in Deutschland stark entwickelt. Die deutschen Gewerkschaften verdanken ihre Entstehung politischen Parteien (den Liberalen, den Sozialisten, dem Zentrum). Mit der Erstarkung der Sozialdemokratie hat sich die Mehrzahl der organisierten Arbeiter dieser Partei, die die Bestrebungen der Arbeiterklasse am ehesten zum Ausdruck bringt, angeschlossen; aber neben diesen sog. „freien“ Gewerkschaften bestehen die liberalen Hirsch-Dunckerschen und die christlichen Gewerkschaften. Obwohl es im Prinzip anerkannt wird, daß die besonderen Aufgaben der Gewerkvereine ihre politische Neutralität voraussetzen, trägt doch die politische Zersplitterung ihrer Mitglieder auch in die gewerkschaftliche Tätigkeit einen Gegensatz hinein und führt zu unnützen Reibungen.

Im Jahre 1924 entfielen von 5316835 organisierten Arbeitern auf die „freien“ Gewerkschaften 4564163, auf die christlichen 605392 und auf die Hirsch-Dunckerschen 147280 Mitglieder.²⁾

Über den gegenwärtigen Stand der Arbeiterverbände in den verschiedenen Staaten unterrichtet die unten wiedergegebene Übersicht des „Amsterdamer Internationalen Gewerkschaftsbundes“³⁾, dessen Angaben allerdings zum Teil nicht ganz zuverlässig sind.

1) W. Woytinsky, Die Welt in Zahlen. II. Buch, Die Arbeit, Berlin 1926, S. 117—119.

2) Vgl. Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 45. Jahrgang, Berlin 1926, S. 466—467.

3) Zit. nach Woytinsky, a. a. O. S. 93.

Staaten	Zahl der Mitglieder der Arbeiterverbände am 1. Januar 1924 in Tausenden	Staaten	Zahl der Mitglieder der Arbeiterverbände am 1. Januar 1924 in Tausenden
Rußland	4556	Übertrag	29 679
Deutschland	9139	Lettland	24
Großbritannien	5405	Estland	30
Irischer Freistaat	139	Luxemburg	13
Frankreich	1496	Memel	4
Italien	2235 ¹⁾	Vereinigte Staaten v.	
Polen	770	Amerika	3600
Spanien	453	Kanada	255
Rumänien	78	Argentinien	120
Tschechoslowakei	1505	Mexiko	800
Jugoslawien	60	Brasilien	100
Ungarn	192	Cuba	100
Belgien	745	Peru	25
Niederlande	545	Chile	150
Portugal	50	China	300
Österreich	1117	Japan	126
Schweden	400	Brit.-Indien	300
Bulgarien	50	Palästina	11
Schweiz	299	Niederl.-Indien	60
Finnland	48	Südafrika	35
Dänemark	303	Ägypten	12
Island	4	Australien	700
Norwegen	90	Neuseeland	80
	29 679	Insgesamt	36 524

II.

Nachdem wir die Organisation und die Tätigkeit der Gewerkvereine in den Hauptzügen kennen gelernt haben, wollen wir nunmehr zur Betrachtung der Grundformen des Kollektivvertrages übergeben, bei dessen Ausbildung und Entwicklung die Gewerkvereine eine sehr große Rolle gespielt haben und noch spielen.

Die erste Form der kollektiven Regelung des Arbeitslohnes und der übrigen Arbeitsbedingungen bildet der Streik. Sobald die Arbeiter in großen Massen in einzelnen Betrieben sich konzentrieren, sobald bei ihnen das Gefühl der menschlichen Würde zu erwachen beginnt und ihre Anforderungen an die Lebens- und die Arbeitsverhältnisse sich heben, treten sie mit kollektiven Forderungen und Protesten auf und unterstützen diese durch die Arbeitseinstellung. In der ersten Zeit dieses kollektiven Vorgehens, als die Arbeiter

1) Die Zahl der in faschistischen Verbänden organisierten Arbeiter soll nach Mitteilung im Dritten „Jahrbuch des Internationalen Gewerkschaftsbundes“ 2 Millionen betragen. Der faschistischen Gewerkschaftsbewegung gehören aber nach derselben Quelle zu einem großen Teil auch Mitglieder an, die keine Lohnarbeiter sind.

sich erst von der unterdrückten, sklavischen Existenz zu befreien begannen, machte sich bei ihnen nicht nur das menschliche Streben nach besseren Lebensverhältnissen, sondern auch eine wilde Zerstörungssucht geltend. Daher haben auch diejenigen, die ihre Aufmerksamkeit diesen früheren Streiks zuwandten, in denselben meist nur den Ausdruck stürmischer Instinktäußerungen der Arbeiter, im besten Falle übermäßige Ansprüche derselben erblickt. Sie hielten sie für vorübergehende, pathologische Auswüchse der wirtschaftlichen Entwicklung, die man durch strengste Maßnahmen bekämpfen sollte. In Wirklichkeit erklären sich auch diese Formen des Kampfes der Arbeiterklasse um ihre Interessen aus den damaligen Bedingungen der Wirtschaftsverfassung. Die Entwicklung des gewerblichen Großbetriebes hat dazu geführt, daß der Arbeitsvertrag seinen früheren Charakter einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und den einzelnen Arbeitern eingebüßt hat. Hunderte, zuweilen Tausende in der Fabrik beschäftigter Arbeiter sind durch die Betriebsorganisation in gleiche Verhältnisse gestellt. Es ist daher begreiflich, daß die beste Form der Vereinbarung der Arbeiter mit dem Unternehmer — der Kollektivvertrag darstellt. Bei früheren Betriebsformen konnte der Arbeiter, wenn ihm die Arbeitsbedingungen nicht mehr zusagten, den Meister wechseln. Jetzt aber können die an einen bestimmten Ort gebundenen Menschenmassen nicht so leicht anderswo Arbeit suchen und finden. Beim Fehlschlagen einer friedlichen Vereinbarung mit dem Unternehmer bleibt ihnen nichts übrig als eine Masseneinstellung der Arbeit. Die Notwendigkeit, daß alle oder die überwiegende Mehrzahl der Arbeiter daran teilnehmen, wird ebenfalls durch die besondere Lage des modernen Arbeiters diktiert. Stellen nur wenige Arbeiter die Arbeit ein, so wird der Streik eben ganz zwecklos. Hier tritt nochmals der charakteristische Zug des modernen Wirtschaftslebens zutage, die Unvermeidlichkeit des vereinten Vorgehens der Arbeiterklasse. Verdrängt aus den Dörfern und kleinen Werkstätten und zusammengezogen in großen Industriezentren, durch die nivellierenden Tendenzen des Kapitalismus einander gleichgestellt, werden die Arbeiter naturgemäß zur Vereinigung, zu gemeinsamem Vorgehen gedrängt. Der Streik erscheint nur als eine bestimmte Form dieses kollektiven Handelns, und daher stellt sie eine durchaus normale Erscheinung im modernen Wirtschaftsleben dar.

Betrachten wir näher die Geschichte der Streiks sowie das Verhalten der Gesetzgebung und der administrativen Gewalt ihnen gegenüber, so stoßen wir auf zwei, ihrem Charakter nach scharf voneinander geschiedene Perioden.

Ursprünglich haben die Arbeiter, wie wir es bei der Entwicklung der Trade-Unions gesehen haben, den Sinn der industriellen Umwälzung nicht erkannt. Da jede neue Maschine viele Arbeiter beschäftigungslos machte, für die anderen aber eine Lohnkürzung bedeutete, so erblickten die Arbeiter in der ersten Zeit des Maschinenbetriebes die Ursache ihres Elends in den Maschinen und suchten sie daher zu beschädigen und sogar zu zerstören. Die Arbeitseinstellung

zeichnete sich überhaupt in jener Zeit durch einen stürmischen Charakter aus. Die besonders verhaßten Unternehmer und Werkführer fielen zuweilen der Entrüstung der Arbeiterschaft zum Opfer. Die Arbeiter waren damals weder so diszipliniert, noch so geschult wie heute. Sie betrachteten daher die Schicksalsschläge eher als Folge persönlicher Mißbräuche seitens des Unternehmers denn als einen Ausdruck der gesamten Wirtschaftsordnung. Andererseits haben auch die Arbeitgeber häufig genug Anlaß zu feindlichen Eingriffen gegeben, weil sie sich in der Tat alle möglichen Unterdrückungen, Chikanen und Mißbräuche zu Schulden kommen ließen.

Seit aber das Kulturniveau der arbeitenden Klasse sich gehoben hat und das Verhalten der Gesetzgebung den Arbeitern gegenüber vernünftiger geworden ist, hat sich auch die frühere Form der Arbeitseinstellung geändert. Statt stürmischer Proteste halten es die Arbeiter für zweckmäßiger, besonnen aufzutreten, die Gesetze zu achten und die Verwirklichung ihrer Ziele mit legalen Mitteln anzustreben. Diese Wandlung würde noch früher eingetreten sein, wenn nicht die herrschende Klasse versucht hätte, die normale Entwicklung der sozialen Verhältnisse durch gesetzliche Verbote zu hemmen. Während die Bourgeoisie sich als Anhängerin des freien politischen Regimes erklärte, suchte sie die aus dem Prinzip der Freiheit sich ergebenden Konsequenzen, sobald es sich um die Selbsttätigkeit der arbeitenden Masse handelte möglichst zu verleugnen. Aus der Geschichte der englischen Arbeiterbewegung erfahren wir, einen wie ungeheuren Aufwand an Energie es die Arbeiter gekostet hat, sich wirkliche Freiheit zu erobern. Selbst zu einer Zeit, als der Streik bereits gesetzlich erlaubt war, gab es genug Möglichkeiten, um gegen die Arbeiter gerichtlich vorzugehen.

Noch schwerer war die Lage der Streikenden in Frankreich. Dort pflegten die Arbeitgeber die administrative, zuweilen auch die bewaffnete Macht zu Hilfe zu rufen, und so endeten gewöhnlich die Streiks mit grausamen Mißhandlungen der Arbeiter. Dieses Verhalten mußte natürlich die feindliche Stimmung der Arbeiter gegen die Unternehmer nur noch mehr verschärfen, und so ist es kein Wunder, daß sie ihrerseits die Grenzen ruhiger und gesetzlicher Handlungsweise überschritten und sich zu Gewalttaten und Ausschreitungen hinreißen ließen.

Wie wir aber gesehen haben, trat an Stelle des feindlichen Verhaltens der europäischen Regierungen mit der Zeit eine vernünftigere Politik (besonders in England). Wie man bereits in den 80er Jahren in den offiziellen Kreisen Englands über die Arbeitseinstellungen dachte, zeigt folgende charakteristische Stelle aus dem ersten Bericht des „Arbeitskorrespondenten“ des Handelsministeriums über den Streik: „Jetzt sind wir — heißt es darin — bereits weit von der Zeit entfernt, da es notwendig war, weitschweifige Argumente zugunsten der Gesetzlichkeit des Streiks anzuführen . . . Das Recht der Arbeiter, mit dem Arbeitsangebot ihrem eigenen Ermessen nach zu verfahren,

ist schon seit langem anerkannt, und in den genannten Grenzen haben sie die volle Freiheit, die für sie erwünschten Vertragsbedingungen dadurch abzurufen, daß sie bei anderen Bedingungen als denen, die sie für sich passend finden, die Arbeit einstellen.“

„Man kann verschiedener Meinung darüber sein, ob die Arbeitseinstellungen und Aussperrungen moralisch zulässig und wirtschaftlich rationell sind oder nicht, sie lassen sich aber rechtlich nicht verhindern . . . Es wird jetzt fast als Naturgesetz anerkannt, daß, solange unsere moderne Wirtschaftsordnung unverändert bleibt, notwendigerweise Gegensätze zwischen Arbeitgebern und Arbeitern bestehen werden. Solange es das Ziel der streitenden Parteien ist, einerseits (die Arbeitskraft) möglichst billig zu kaufen — andererseits möglichst teuer zu verkaufen . . . werden zwischen ihnen unvermeidlich antagonistische Beziehungen, folglich auch Streitigkeiten bestehen, die zu Arbeitseinstellungen und Aussperrungen führen werden . . .“¹⁾

Die Arbeiter haben endlich die Möglichkeit erhalten, ihre Rechte auf legalem Wege durchzusetzen. Damit hat sich aber auch der Charakter des Streiks sehr wesentlich geändert. Die Arbeiter haben sich daran gewöhnt, die Gesetze zu achten, und auch eingesehen, daß nicht die Vernichtung der neuen Betriebsmittel, nicht die Rückkehr zu überlebten Formen der Wirtschaftsverfassung zum Ziele führt, sondern die Anpassung an die durch die industrielle Umwälzung (Entwicklung des Großbetriebes) geschaffene neue Wirtschaftsordnung.

Gewiß wird auch in neuerer Zeit selbst in den am meisten fortgeschrittenen Staaten der Streik zuweilen von traurigen Zwischenfällen in der Form einzelner Übergriffe seitens der Arbeiter begleitet; jedenfalls herrscht aber entschieden die ruhige und besonnene Stimmung vor.

Mit der Veränderung im Verhalten der Staatsgewalt gegenüber Arbeitseinstellungen und mit der Vervollkommnung der Arbeitsstatistik setzt auch ein eingehenderes Erforschen der Streiks als einer Massenerscheinung ein. Seit der zweiten Hälfte der 80er, besonders aber seit der 90er Jahre beginnen die großen kapitalistischen Staaten amtliche Streikstatistiken zu veröffentlichen. Aus dieser Statistik ergibt sich, daß von der Gesamtanzahl der Streiks gewöhnlich $\frac{3}{10}$ — $\frac{1}{3}$ vollen Erfolg haben (so z. B. in England von 1897—1904 im Durchschnitt 29,87 %, in Frankreich von 1890—1904 24,08 %, in Österreich 1899—1904 20,4 %, in Deutschland von 1899—1905 21,87 %); einen teilweisen Erfolg weist ungefähr ein Drittel der Fälle auf (so z. B. während derselben Jahre in England 30,59 %, in Frankreich 34,53 %, in Österreich 39,4 %, in Deutschland 32,45 %), was insgesamt etwas mehr als die Hälfte — ungefähr gegen drei Fünftel der Gesamtzahl der Streiks ausmacht (in England 60,46 %, in Frankreich 58,61 %, in Österreich 59,8 %, in Deutschland 54,32 %). Der

1) Report on the strikes and lockouts of 1888, London 1899, S. 4.

Rest, gegen zwei Fünftel der Gesamtzahl der Streiks entfällt auf erfolglos verlaufende Fälle.¹⁾

Unter den Bedingungen, die den Erfolg des Streiks begünstigen, muß vor allem der Einfluß der Gewerkschaften und überhaupt der Arbeiterorganisationen, hervorgehoben werden. Die organisierten Arbeiter können, indem sie von der Gewerkschaftskasse unterstützt werden, natürlich viel länger und ruhiger den Ausgang des Streikes abwarten, als die unorganisierten Arbeiter. Diese sind auch dann in einer viel schwierigeren Lage, wenn sie von dritter Seite Unterstützung erhalten, denn die Vereinskasse stellt natürlich eine ganz andere Basis dar.

Es wäre jedoch ein Irrtum, anzunehmen, die Gewerkschaften würden Arbeitseinstellungen begünstigen. Die Streiks werden umfangreicher und nehmen einen hartnäckigeren Charakter an, ihre Zahl zeigt aber eine abnehmende Tendenz. Wo starke gewerkschaftliche Organisationen bestehen, greifen ihre Führer nur mit äußerster Vorsicht zum Streik. Der Beschluß dazu wird erst nach allseitiger Prüfung der Bedingungen, unter denen man zu kämpfen haben wird, gefaßt. Hierin zeigt sich von neuem der große Vorteil gefestigter Organisationen, die am besten alle Bedingungen kennen und sparsam mit ihren während vieler Jahre gesammelten Fonds umgehen. „Im selben Maße, in dem die Trade-Unions heranreifen und sich entwickeln, erweist sich als die Aufgabe ihrer Führer eher die Vorbeugung, als die Hervorrufung des Streikes. Schwierigkeiten entstehen für sie nicht darin, die Arbeiter aufzureizen, sondern sie zur Ruhe anzuhalten. Diese Aufgabe ist nicht leicht und erfordert Eigenschaften, die nicht gewöhnlich sind...“²⁾ „Wenn die beiden streitenden Parteien gut organisiert sind und über bedeutende finanzielle Mittel verfügen — äußert sich die Königliche Kommission von 1892/94 — so können die Arbeitsstreitigkeiten einen sehr großen Umfang annehmen, lange dauern und viel kosten. Aber wie ein moderner Krieg zwischen zwei Staaten, so teuer er auch sein mag, doch eine höhere Stufe der Zivilisation darstellt, als die unaufhörlichen lokalen Kämpfe und Grenzstreitigkeiten in Zeiten und an Orten, wo die Regierungen weniger stark und organisiert sind, so scheint im ganzen ein gelegentlicher großer Streik, der einen jahrelangen Frieden unterbricht, immer noch besser zu sein als fortgesetzte lokale Händel, Arbeitsunterbrechungen und Zänkereien.“³⁾

Von großer Bedeutung für den Erfolg des Streikes ist ferner eine günstige Wirtschaftskonjunktur. Zur Zeit des industriellen Aufschwunges (möge er

1) Über die Verhältnisse in neuester Zeit vgl. die Art. „Arbeitskämpfe“ und „Streikstatistik“ im Handw. d. Staatsw., 4. Aufl., ferner W. Woytinsky, Die Welt in Zahlen, II. Buch, Die Arbeit, Berlin 1926 S. 279—319.

2) R. Bell, Trade Unionism, S. 70.

3) Nach Webb, Industrial Democracy, Bd. I, S. 221.

allgemein oder partiell sein) steigt der Gewinn der Unternehmer, und die Arbeiter können daher viel eher eine Lohnerhöhung durchsetzen.¹⁾

Neben dem unmittelbaren Vorteil kann der Streik auch indirekt für die Arbeiter erhebliche Bedeutung erlangen. Große Arbeitseinstellungen, die ernste Mißstände in den Lebensverhältnissen der Arbeiter aufdecken, lenken auf diese die Aufmerksamkeit solcher Schichten der Gesellschaft, die sonst der Arbeiterfrage nur geringes Interesse entgegenbringen. Die Veranlassung zu Streiks wird in der Presse diskutiert; die Verhältnisse, unter denen der Streik verläuft, bilden den Gegenstand von Parlamentsinterpellationen; es werden Gesetzesentwürfe zur Besserung der Arbeiterlage eingebracht, kurz, das Interesse der öffentlichen Meinung nach jeder Richtung geweckt.

Bis jetzt haben wir über die Vorteile des Streiks für die Arbeiterklasse gesprochen, es dürfen aber auch die Nachteile nicht übersehen werden. Der Streik endet bei weitem nicht immer mit Erfolg. In vielen Fällen siegen nicht die Arbeiter, sondern die Unternehmer. Die Arbeit muß aufgenommen werden im bitteren Bewußtsein der Niederlage, während der Kampf bereits nicht wenig Entbehrungen und Opfer gekostet hat. Die im Laufe von Jahren zusammengesparten Fonds sind verausgabt, viele Genossen müssen ihre Heimatsstätten verlassen, um im fernen Lande Arbeit zu suchen; in gar mancher Arbeiterfamilie sind während der Hungerszeit die Kinder erkrankt und die Kräfte der Alten untergraben. In der Perspektive stehen aber dieselben Existenzbedingungen, um deren Verbesserung der Kampf geführt worden ist. Der Streik bringt aber nicht nur den Arbeitern materiellen Verlust, es leiden darunter auch die Unternehmer, die Industrie, das ganze Land, dessen Wirtschaftsleben tiefgehende Erschütterungen erfährt. Nach den Berichten des Kommissars des Arbeitsamtes der Vereinigten Staaten betragen die durch Streiks verursachten Verluste während der Jahre 1887—1893 für Arbeiter: 1. in Form des Lohnverlustes ungefähr 40—45 Millionen Mark und 2. in Form von Ausgaben der Arbeiterorganisationen (Streikunterstützung) 2—4½ Mill. Mark, für die Unternehmer 12—29 Mill. Mark im Jahre. Natürlich sind solche nur auf annähernder Schätzung beruhende Berechnungen mit Vorsicht aufzunehmen (mit Ausnahme der Verluste der Gewerkschaftskassen). Diese Zahlen zeigen uns aber immerhin, ein wie großer Energieaufwand infolge der Struktur des modernen Wirtschaftslebens vergeudet wird. Die Gemeinschaft muß eben stets den Schaden für die Mißstände ihrer Organisation in der oder jener Weise tragen.

1) Im allgemeinen kommen Streiks am häufigsten in den Übergangstadien der industriellen Konjunktur vor. Erfährt die Industrie einen Aufschwung, so greifen die Arbeiter zum Mittel des Streikes, um eine Lohnerhöhung zu erreichen, tritt eine Depression ein, so sind die Arbeiter häufig gezwungen zu streiken, damit der bisherige Lohnsatz nicht gekürzt wird, suchen doch die Unternehmer in solchen Zeiten ihre Verluste durch Kürzung des Arbeitslohnes zu verringern.

Zum Schluß muß noch erwähnt werden, daß der verhältnismäßig friedliche Charakter, den die Streiks in neuerer Zeit angenommen haben, ihren Einfluß nur verstärkt hat. Das ruhige, die gesetzlichen Bestimmungen achtende Vorgehen der Arbeiter flößt viel mehr Respekt und sogar Furcht ein, als das stürmische, regellose Verhalten in der älteren Zeit. Die früheren Kollektivproteste der Arbeiter gegen die schweren Bedingungen ihrer Arbeit entluden sich wie ein Gewitter, vergingen aber ebenso rasch, ohne den Arbeiter merklich geändert zu haben. Im Gegensatz dazu erzwingt das besonnene, organisierte Auftreten der Arbeiter unwillkürlich auch bei dem Gegner der Arbeiterbewegung Achtung. Man beginnt in der Arbeiterschaft eine ernste, neue, lebensfähige Bewegung zu erblicken, gegen die schwer zu kämpfen ist. Nur die Erkenntnis des gegenseitigen Schadens ständiger wirtschaftlicher Konflikte hat die feste Grundlage für die relativ friedlichen Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeiter geschaffen und nur die durch das solidarische Vorgehen unterstützte Androhung offener Kriegsmaßnahmen gewährt die Sicherheit eines dauernden „sozialen Friedens“.

Gegenwärtig stehen aber auch Wege zur friedlichen Beilegung von Streitigkeiten zwischen Unternehmern und Arbeitern offen. Auch hierbei haben die Gewerkschaften eine sehr bedeutende Rolle gespielt und spielen sie noch heute. Schon die Tatsache, daß ein Gewerkverein besteht, schafft die Grundlage für ständige Unterhandlungen zwischen Unternehmern und Arbeitern durch deren gegebene Vertreter, die Gewerkschaftsbeamten. Wenn z. B. ein Arbeiter glaubt, daß ihm sein Lohn in ungerechter Weise gekürzt worden ist, so beklagt er sich beim Sekretär des Ortsvereins, zu dessen Mitgliedern er gehört. Der Sekretär prüft die Klage des Arbeiters, und wenn es sich herausstellt, daß diese begründet ist, d. h. daß der Arbeitgeber ihm tatsächlich einen geringeren Lohn ausbezahlt hat als vereinbart war, so begibt er sich zum Unternehmer (oder zum Sekretär des Arbeitgeberverbandes), und die Angelegenheit wird friedlich geregelt. So werden eine Reihe kleinerer Reibungen beseitigt, die in Ländern, in denen die Arbeiter keine ständige, organisierte Vertretung ihrer Interessen besitzen, häufig Anlaß zu Konflikten geben. Die Beamten der Trade-Unions in England achten sehr streng darauf, daß die zwischen Unternehmern und Arbeitern vertragsmäßig vereinbarten Arbeitsbedingungen eingehalten werden. In denjenigen Fällen dagegen, wo es sich um die Regelung ernsterer Verhältnisse handelt: wenn die allgemeinen Interessen der Arbeiter einer Fabrik, einer Stadt, eines Industriebezirkes oder des ganzen Landes bedroht sind, wenn der Unternehmer die technische Seite seines Betriebes ändert (was eine neue Lohnberechnung erfordert), oder wenn wichtige Punkte des Arbeitsvertrages von neuem durchgesehen werden müssen, ist bereits eine kompliziertere Organisation erforderlich. Zur Lösung solcher Fragen hat die englische Praxis (in den 60er Jahren) besondere Einrichtungen zur Beilegung von Arbeitsstreitigkeiten: sog. Einigungsämter geschaffen, die

von den Unternehmern ebenso wie von den Arbeitern angerufen werden können. Das den Einigungsämtern zugrunde liegende Prinzip bildet die paritätische Vertretung der Unternehmer und Arbeiter. In England existieren zwei Hauptsysteme solcher Einigungsämter, die den Namen ihrer Gründer Mundella und Kettle tragen.

Das erste Einigungsamt (wenn man von den früheren, wenig erfolgreichen Versuchen in dieser Beziehung absieht) ist im Jahre 1860 von Mundella¹⁾ in der Strumpfwaren- und Handschuhindustrie von Nottingham gegründet worden. Die Arbeitsbedingungen in dieser Industrie waren sehr ungleichartig. Die fortschrittlicheren Fabrikanten hatten unter der skrupellosen Konkurrenz der rückständigen Unternehmungen, die ihre Arbeiter stark ausbeuteten, schwer zu leiden. Streiks und Aussperrungen bildeten hier eine häufige Erscheinung. Im Jahre 1860 brachen in der Strumpfwarenindustrie drei Streiks nacheinander aus, die Arbeitgeber drohten ihrerseits mit Aussperrungen, wobei sie auch diejenigen Arbeiter entlassen wollten, die die Arbeit fortsetzten, die Streikenden aber mit Geld unterstützten. Die Gefahr ernsterer Unruhen, die die Aussperrung nach sich ziehen konnte, veranlaßte Mundella, den Vorschlag zu einer friedlichen Schlichtung der Streitigkeiten zu machen. Dieser neue Gedanke, dem ursprünglich die Fabrikanten und Arbeiter zunächst skeptisch gegenüberstanden, ist nach mehrfacher Verhandlung doch zur Verwirklichung gelangt. Im selben Jahre ist dann noch für diesen Industriezweig ein Einigungsamt (Board of Arbitration and Conciliation) gegründet worden. Das Amt bestand aus jährlich paritätisch aus den Kreisen der Unternehmer und Arbeiter zu wählenden Vertretern. Den Vorsitz führte Mundella als Mitglied der Fabrikantengruppe, zuerst mit entscheidender Stimme bei Stimmengleichheit. Bald darauf (im Jahre 1864) wurde die Abstimmung abgeschafft und nur noch einstimmiger Beschluß zugelassen. Zur Untersuchung eines Konfliktes, ehe die Sache an das Amt gelangte, wurde ein besonderer Ausschuß aus 4 Mitgliedern des Amtes gegründet.

Das Amt hat einen allgemeinen Tarif für den Arbeitslohn in der Strumpfwarenindustrie festgesetzt, der in Nottingham und in den angrenzenden Bezirken an Stelle der früheren Mannigfaltigkeit und der willkürlichen, stark variierenden Lohnsätze getreten ist. Außer den Hauptnormen für den Lohn hat das Amt auch die Stücklohnsätze in Abhängigkeit von der Konjunktur festgesetzt und die übrigen Arbeitsbedingungen geregelt.

Die Beschlüsse der Mundellaschen Einigungsämter hatten keine Rechtskraft, sind aber dessenungeachtet im allgemeinen befolgt worden. Auf diejenigen, die die Beschlüsse für ungültig betrachteten, suchte das Amt persönlich oder durch die öffentliche Meinung einzuwirken. In der Hauptsache konnte das Amt aber seinen Beschlüssen Geltung dadurch verschaffen, daß es auf die

1) Fabrikant, später Parlamentsmitglied und Gewerbeminister. Gest. im Juli 1897.

468 Systeme von Mundella und Kettle. — Abnehmende Popularität der Ämter
Unterstützung der Gewerkvereine rechnen konnte. Es genügte, wenn eine Gewerkschaft die Entscheidung des Amtes durch einen Streik bekräftigen konnte, damit in der Mehrzahl der Fälle, wie es Mundella in der Regierungskommission 8 Jahre nach Gründung des Amtes in Nottingham erklärte, alle Beschlüsse des Amtes ebenso streng befolgt würden, als ob sie Gesetzeskraft besäßen.

Einen anderen Typus stellt das durch den Friedensrichter Sir Rupert Kettle im Jahre 1864 für das Baugewerbe von Wolverhampton gegründete Einigungsamt dar. Auch hier ist der Gründung des Amtes eine Reihe schwerer und verlustreicher Streiks vorangegangen. Im Frühling 1864, als die Beziehungen zwischen den Unternehmern und Arbeitern sehr gespannt waren, ist auf Vorschlag der Arbeiter beschlossen worden, die Streitfragen durch einen paritätisch zusammengesetzten Ausschuß beizulegen. Die Vertreter der Arbeiter schlugen im Ausschuß vor, einen unparteiischen Vorsitzenden mit entscheidender Stimme bei Stimmengleichheit zu wählen. Als Schiedsrichter mit diesen Rechten und Befugnissen ist R. Kettle gewählt worden. Der Versuch hat sich als glücklich erwiesen, und die Verhandlungen haben zu Beschlüssen geführt, die beide Parteien befriedigten. Mit Rücksicht auf diesen Erfolg ist dann auf Vorschlag von Kettle dieser Ausschuß zu einer dauernden Einrichtung umgestaltet worden. Außer der Wahl eines besonderen „unparteiischen“ Vorsitzenden hatte das Amt von Kettle gegenüber dem von Mundella noch die Besonderheit, daß seine Beschlüsse für beide Parteien rechtsbindend waren. Es wurde dies dadurch erreicht, daß die beiden Parteien den Schiedsspruch durch einen besonderen Vertrag bindend machten. Aber auch hier waren es wohl die Gewerkvereine, die den Entscheidungen ihre Bedeutung verliehen, nicht der rein formelle Vertrag.

Das System der Einigungsämter war bei den englischen Gewerkvereinen in der Übergangszeit der 60er und 70er Jahre sehr populär. Nachdem aber die Arbeitervereine das Anfangsstadium ihrer Entwicklung überschritten hatten, suchten sie zu anderen, wirksameren Mitteln zur Schlichtung von Streitigkeiten zu greifen. Die Einigungsämter hatten infolge Schwerfälligkeit und Kompliziertheit ihres Verfahrens bei beiden Parteien schließlich eine gewisse Unzufriedenheit ausgelöst. Die Arbeiter beklagten sich darüber, daß die Beschlüsse in der Praxis häufig nicht befolgt würden. Die Unternehmer vermieden es, Streitigkeiten an das Amt gelangen zu lassen, weil sie keine Zeit hatten, an den Verhandlungen teilzunehmen, während sie sich nicht entschließen konnten, einem Geschäftsführer oder sonst einem Bevollmächtigten die Sache anzuvertrauen, da häufig nicht nur die Durchführung eines bestehenden Vertrages, sondern Änderungen seiner Voraussetzungen zur Beratung standen. Die Einigungsämter waren von Bedeutung zu einer Zeit, als die Arbeiter noch schwach organisiert waren, während die Unternehmer sich noch nicht daran gewöhnt hatten, sie als gleichgestellt zu betrachten.

Die Verhandlungen über Streitfragen unter Leitung einer allgemein geachteten Persönlichkeit mußten notwendigerweise zu einer Annäherung der Parteien führen. Die Unternehmer gewöhnten sich an eine gemeinschaftliche Besprechung der Vertragsbedingungen mit den Vertretern der Arbeiter und ließen ihre frühere Eitelkeit und Eigenliebe beiseite, die sie bis dahin hinderten, mit den Arbeitern auf gleichem Fuße zu verhandeln. Nachdem aber die Gewerksvereine bei ihrer weiteren Entwicklung genügend erstarkt waren, hat diese Seite der Einigungsämter naturgemäß die frühere Bedeutung eingebüßt. Beide Parteien, Arbeiter wie Unternehmer, suchten daher nach anderen, zweckmäßigeren Mitteln zur Schlichtung ihrer Streitigkeiten.¹⁾ Dieser Aufgabe wird das von den Gewerksvereinen in der Baumwollindustrie angewandte System eher gerecht. Hier wird ein besonderer Weg bei Regelung der in der täglichen Praxis vorkommenden Streitigkeiten eingeschlagen, ein anderer für die Änderungen der Grundbedingungen des Arbeitsvertrages.

Im ersten Falle wird die Angelegenheit durch einen Ausschuß geregelt, der sich aus besonderen Sachverständigen aus dem Kreise der Unternehmer und dem der Arbeiter zusammengesetzt. Die Sachverständigen entscheiden, ob und in welchem Umfang eine Erhöhung des Lohnes festzusetzen ist. Wenn die Mehrzahl der Ausschußmitglieder die Überzeugung gewinnt, daß das Rohmaterial in gewisser Hinsicht unzulänglich ist oder daß veraltete Maschinen verwendet werden, beschließt sie eine Erhöhung; wenn sich aber im Gegenteil erweist, daß die Unternehmer technische Verbesserungen eingeführt hatten, die die Arbeit erleichtern, so werden die Lohnsätze herabgesetzt. In diese Ausschüsse entsenden die Gewerksvereine als ihre Vertreter die besten Fachleute. Gewöhnlich sind es Gewerkschaftssekretäre, die eine besondere Prüfung zu bestehen haben. Der Kandidat muß nicht nur den Nachweis erbringen, daß er für die Ziele der Gewerkschaft Verständnis hat und die Fähigkeit besitzt, die Interessen der Arbeiter wahrzunehmen, sondern auch schwierige technische Aufgaben, soweit sie in das Gebiet seines Gewerbes fallen (wie die Berechnung der Änderungen in der Lohnbemessung bei Steigerung der Umlaufgeschwindigkeit der Maschine, der Anzahl der Spulen, der Qualitätsänderung des Rohmaterials usw.), zu lösen versteht.

Im zweiten Falle, d. h. wenn es sich um die Änderung der allgemeinen Arbeitsbedingungen handelt (die gewöhnlich für einen größeren Bezirk die gleichen sind) wird ein besonderer Ausschuß (joint Committee) gebildet, in dem als Vertreter der Gewerkschaften nicht Sachverständige, sondern führende Gewerkschaftler, und als die der Unternehmer deren Bevollmächtigte sitzen. Beide Parteien pflegen zur Unterstützung einen Rechtsanwalt heranzuziehen, damit der Text des Vertrages allen Formalitäten genügt. Auf diese Weise werden, da die Unternehmer und Arbeiter an eine gemeinschaftliche Besprechung

1) Über die Entwicklung der Einigungsämter in den einzelnen Ländern vgl. W. Stieda, Art. Einigungsämter im Handw. der Staatsw. Bd. III³.

der Arbeitsbedingungen gewöhnt sind, und die Engländer sich bekanntermaßen durch großen praktischen Sinn auszeichnen, häufig erstaunliche Erfolge erzielt.

Das sind die in England und in den übrigen kapitalistisch fortgeschrittenen Staaten bevorzugten Formen der kollektiven Regelung des Arbeitslohnes und der Arbeitsbedingungen. Als typische Form des Kollektivvertrages erscheint der Tarifvertrag, in dem die getroffenen Vereinbarungen formuliert werden. Beide Parteien sind durch diese Regelung für eine im Vertrage bestimmte Zeit an die Erfüllung der übernommenen Verpflichtungen gebunden. Dadurch führt der Tarifvertrag gewissermaßen einen Frieden zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer herbei. Das ist aber auch der Grund, weshalb bei Verschärfung der Klassegegensätze radikal gestimmte Arbeitergruppen gegen Tarifverträge sind; sie befürchten durch deren Abschluß die Verletzung des Prinzips des Klassenkampfes.

Unter den englischen Tarifverträgen sind die „Oldham and Bolton lists“ und die „Uniform list for cotton weaving“ von Lancashire besonders bekannt. Diese Tarifverträge enthalten ausführlich ausgearbeitete Bestimmungen über die normale Arbeitsleitung, nach denen der Arbeitslohn bemessen wird, und die Angabe der verschiedenen Abweichungen von dieser Norm. Im Jahre 1910 bestanden nach den Angaben des Arbeitsministeriums 1696 Kollektivverträge, die die Arbeitsbedingungen von 2400000 Arbeiter regelten. Im Jahre 1925 sollen bereits die Arbeitsbedingungen von 10 Millionen Arbeitern und Angestellten tariflicher Regelung unterworfen gewesen sein, doch muß bei diesen Angaben berücksichtigt werden, daß England keine genügend zuverlässige Statistik der Tarifverträge besitzt.

In Deutschland gelangten Tarifverträge erst seit den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts zu größerer Verbreitung. Die Hirsch-Dunckerschen Gewerkvereine, die sich bereits seit dem Jahre 1869 für Tarifverträge aussprachen, waren zu schwach, um das ablehnende Verhalten der Unternehmer zu überwinden. Die freien Gewerkschaften standen aber friedlichen Vereinbarungen mißtrauisch gegenüber. Das einzige Gewerbe, in dem der Tarifvertrag sich bereits in den 50er und 60er Jahren einen Weg gebahnt hatte, war das Buchdruckergewerbe. Im Jahre 1873 haben die Buchdrucker bereits einen Reichstarifvertrag abgeschlossen, der aber nach erstvielen Schwankungen und Unterbrechungen gegen Schluß des Jahrhunderts festen Fuß fassen konnte. Seit 1896 bildet der Tarifvertrag der Buchdrucker bereits eine durchaus feste Grundlage für die Regelung der Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeitern und dient als Vorbild für viele andere Gewerbe in Deutschland und für die Mehrzahl der Buchdruckertarifverträge in den übrigen Ländern.¹⁾

1) *ibid.* S. 1114—1115. Der Text des Buchdruckertarifvertrages (vom 1. Januar 1902) ist in dem vom Kaiserl. Stat. Amte (Abteilung für Arbeitsstatistik) herausg. dreihändigen Werke: *Der Tarifvertrag im Deutschen Reiche*, Berlin 1906, S. 319

Die Ausbreitung der Tarifverträge in Deutschland seit 1912 zeigt folgende Statistik:¹⁾

Bestand und Geltungsbereich der Tarifverträge am Jahresende.

Jahre	Verträge	Betriebe	beschäftigte Personen	Jahre	Verträge	Betriebe	beschäftigte Personen
1912	10 739	159 930	1 574 285	1918	7 819	107 503	1 127 690
1913	10 885	143 088	1 398 597	1919	11 009	272 251	5 986 475
1914	10 840	143 650	1 395 723	1920	11 624	434 504	9 561 323
1915	10 171	121 697	943 442	1921	11 488	697 476	12 882 874
1916	9 435	104 179	740 074	1922	10 768	890 237	14 261 106
1917	8 854	91 313	905 670	1923	8 790	812 671	13 135 384

Wir haben bis jetzt solche Formen zur Beilegung von Streitigkeiten und Konflikten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern betrachtet, die auf Grund freiwilliger Vereinbarung beseitigt werden. Der weitere Weg führt zur obligatorischen Schlichtung gewerblicher Streitigkeiten durch besondere staatliche Organe, deren Eingreifen auf Veranlassung einer der interessierten Parteien erfolgt.

Auch bei dieser Neuerung sind die australischen Kolonien Englands, vor allem Neuseeland, als Pioniere vorangegangen.²⁾

In den Jahren 1890—1894 war die öffentliche Meinung Australiens — aufs höchste erregt durch eine Reihe umfangreicher und verheerender Streiks — für jeden Versuch einer friedlichen Schlichtung von Konflikten zwischen Kapital und Arbeit besonders günstig gestimmt. Und da die Mängel der freiwilligen Einigungsämter zu jener Zeit schon klar zutage lagen, so gelang es auch der fortschrittlichen Regierung Neuseelands, ein sehr kühnes „soziales Experiment“ zu verwirklichen. Freilich ging das nicht ohne gewisse Schwierigkeiten. Im Jahre 1891, als die Regierung Neuseelands zum erstenmal die Bill über die obligatorischen Schiedsgerichtshöfe einbrachte, haben die führenden Organe der Presse das neue Projekt auf das heftigste angegriffen. Unverzüglich ist eine Konferenz der Unternehmer aller Teile der Kolonie einberufen worden, die sich gegen die Bill „als eine für den Fortschritt in Industrie und

bis 424 abgedruckt. Eine Materialsammlung über Tarifverträge und deren literarische Bearbeitung enthalten die Schriften von Fanny Imle, Gewerbliche Friedensdokumente. Jena 1905, und Die Tarifverträge zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern in Deutschland. Jena 1907.

1) W. Woytinsky, a. a. O. S. 153. Die Ziffern für 1923 sind nicht genau, weil es der deutschen Statistik in diesem Jahre unmöglich war, über Tarifgemeinschaften genaue Nachrichten einzuziehen.

2) Initiator dieses neuen Gesetzes war der Arbeitsminister Neuseelands im Kabinette Seddons: W. P. Reeves, der bekannte Verfasser des Werkes „Staate experiments in Australia and New Zealand“.

Handel äußerst schädliche Einmischung in die Freiheit der Persönlichkeit“ ausgesprochen hatte; in einem Briefe an den Verfasser der Bill teilte die Konferenz mit, daß auch „die Arbeiter, gleich den Unternehmern Schutz gegen die doktrinären Maßnahmen der industriellen Reformatoren und Idealisten forderten“. Während der Debatten im Parlament erklärte ein Opponent, daß es „keinen Toren gäbe, der es glauben würde, das Projekt könne zum Gesetze werden“. Und doch ist die Bill nach dreijährigem Kampf von den beiden Häusern angenommen worden und am 1. Januar 1895 in Kraft getreten.

Das Neuseeländische Schiedsgerichtsgesetz gilt aber nur für Verbände von Arbeitgebern und Arbeitern. Die von dem Gesetze geforderte Organisation ist jedoch keineswegs komplizierter Natur und kann daher nicht als Hindernis für die Beilegung von Streitigkeiten angesehen werden. Für die Arbeitgeberverbände genügen zwei Personen, für die der Arbeiter sieben. Die auf Grund des Gesetzes gegründeten Arbeitervereine — „Industrial Unions“ genannt — haben keine Funktionen, die für die Gewerkvereine charakteristisch sind. Freilich können auch Gewerkvereine sich als Industrial-Unions eintragen lassen.

Das durch das neue Gesetz geschaffene Institut hat zwei Instanzen. Die erste bilden die Versöhnungsausschüsse (Boards of Conciliation), die zweite stellt das eigentliche Schiedsgericht (Court of Arbitration) dar, ein einziges für die ganze Kolonie. Nur die Entscheidung der zweiten Instanz ist (bei Strafe bis zu 500 Pf. St.) rechtlich bindend, und daher wendet sich die Partei, die in erster Instanz gewonnen hat, gewöhnlich an die zweite zur Bestätigung der Entscheidung, um sich die Befolgung des vom Versöhnungsausschuß getroffenen Beschlusses zu sichern.

Der Versöhnungsausschuß besteht aus 4—6 Vertretern eines der 8 Bezirke, in die Neuseeland eingeteilt worden ist; die Vertreter werden zu gleichen Teilen durch die Verbände der Arbeiter und der Arbeitgeber gewählt; ferner wird ein „unparteiischer“ Vorsitzender gewählt, der weder dem Kreise der Arbeiter noch dem der Unternehmer angehören darf. Das Schiedsgericht besteht aus dem Präsidenten und zwei vom Gouverneur der Kolonie auf drei Jahre ernannten Mitgliedern. Als Mitglieder werden je einer von dem Unternehmerverband und der Förderation der Trade-Unions gewählt. Der Vorsitzende erhält durch seine Berufung alle Rechte und Befugnisse eines Mitgliedes des höchsten Gerichtshofes.

Der Kompetenz dieser Gerichte unterliegen alle zwischen Arbeitgebern und organisierten Arbeitern ausbrechenden Streitigkeiten. Sie sind zur Untersuchung der Angelegenheit verpflichtet, wenn dies auch nur eine der streitenden Parteien verlangt. Diese verpflichten sich ihrerseits, während der Untersuchungszeit Streiks bzw. Aussperrungen zu unterlassen. Das Schiedsgericht setzt eine neue Norm für den Arbeitslohn oder andere Arbeitsbedingungen für die Dauer von zwei Jahren fest.

Die ersten Schritte der neuen Institute waren von Erfolg gekrönt. Zum Vorsitzenden des Schiedsgerichtse ist ein durch seine juristischen Kenntnisse und sein praktisches Taktgefühl bekanntes Mitglied des höchsten Gerichtshofes, Williams, ernannt worden, dessen Tätigkeit selbst die Gegner der Schiedsgerichtsgesetzgebung als unanfechtbar bezeichneten. Aber, was noch wichtiger war, die Einführung des Gerichtes fiel in die Zeit eines Aufschwunges, daher stießen die vom Gericht festgesetzten Lohnerhöhungen bei den Unternehmern auf keinen besonderen Widerstand. Im Jahre 1898 hat sich aber die Gegnerschaft dem neuen Gesetze gegenüber infolge einiger Entscheidungen des Gerichtes, die für die Unternehmer besonders unangenehm waren¹⁾, sehr verstärkt. Es gelang der Opposition, eine ergänzende Bill durchzuführen, die zur Entstellung des dem Schiedsgericht zugrunde liegenden Gedankens führte. Dieser Zustand währte indessen nur kurze Zeit. Bereits im Jahre 1900 hat Seddon, der fortschrittliche Premierminister Neuseelands, eine Abänderung des Gesetzes von 1894 erwirkt, die dessen Geltungsbereich noch mehr erweiterte. Seit dieser Zeit unterliegen dem Schiedsgerichte nicht nur Streitigkeiten zwischen Arbeitern und privaten Unternehmern, sondern auch solche zwischen Angestellten und der Verwaltung der Staatseisenbahn. Die Entscheidung des Gerichtes, die früher auf alle Betriebe des betreffenden Gewerbes im jeweiligen Industriebezirke sich erstrecken konnte, kann nach dem Gesetz von 1900 für das Gebiet der ganzen Kolonie als verbindlich erklärt werden. Es ist aber den Unternehmern der übrigen Bezirke, die mit der getroffenen Entscheidung nicht einverstanden sind, gestattet, dagegen Einspruch zu erheben. In einem solchen Falle hat die Entscheidung des Gerichtes für sie keine Kraft, solange nicht das Gericht ihre Einwände angehört, bzw. für sie eine neue Entscheidung getroffen hat. Endlich ist im Jahre 1901 noch ein ergänzendes Gesetz erlassen worden, das in einigen Fällen den Parteien das Recht einräumt, sich unter Umgehung der ersten Instanz direkt an das Schiedsgericht zu wenden.¹⁾

Die Schiedsgerichte haben eine größere Stabilität der Wirtschaftsverhältnisse mit sich gebracht: wissen es doch die Unternehmer sowie die Arbeiter, daß sie nach der Entscheidung des Gerichtes im ungünstigen Falle auf zwei Jahre vor neuen Streitigkeiten und Konflikten gesichert sind. Jeder Unternehmer kann daher ruhig Verträge mit seinen Kunden auf eine lange Frist abschließen. Andererseits brauchen auch die Arbeiter nicht mehr mit Bangen in die Zukunft zu schauen. Die organisierten Arbeiter haben dank dem Gesetz viel Geld erspart, weil Arbeitseinstellungen fast ganz ausgeblieben sind.²⁾

1) Reeves Bd. II, S. 120—121 u. 123—124.

2) Nach Erlaß des Gesetzes von 1894 sind in Neuseeland Streiks nur noch unter unorganisierten (in den staatlichen Betrieben beschäftigten) Arbeitern vorgekommen. Diese Streiks waren aber an Zahl und Ausdehnung sehr unbedeutend (bis 1902 nur 5—6). Vgl. Reeves, Bd. II, S. 139—140, sowie R. Schachner, Die soziale Frage in Australien und Neuseeland. Jena 1911. S. 198.

Außerdem hat es die Lage der schwächeren Elemente der Arbeiterschaft, denen es unmöglich war, durch eigene Kraft eine Besserung ihrer Existenz zu erringen, sehr gestärkt. So ist z. B. durch die Entscheidung des Schiedsgerichtes der Arbeitslohn der weiblichen Setzer in den Buchdruckereien dem Lohne der männlichen Arbeiter gleichgesetzt, der Arbeitslohn der Modistinnen (im Bezirke Auckland) um 15% erhöht worden usw. Bei rückläufiger Konjunktur setzt das Gericht Arbeitsbedingungen fest, die die Arbeiter mit eigenen Mitteln entweder überhaupt nicht oder nur mit großen Opfern durchsetzen könnten. Im besonderen ist bestimmt worden, daß, wenn in einem Bergwerke irgendeines Bezirkes weniger gearbeitet wird als gewöhnlich, die Unternehmer die Arbeit in der Weise neu verteilen müssen, daß die Arbeit gestreckt, aber niemand entlassen wird.

Es wird zuweilen dem neuseeländischen Gesetz zum Vorwurf gemacht, daß durch Beseitigung des Streikes ein fiktiver „sozialer Frieden“ erreicht worden sei, daß aber in Wirklichkeit die Arbeitsstreitigkeiten sich verschärft hätten. Dies ist in dem Sinne richtig, daß, nach Einführung des Schiedsgerichtes, die Arbeiter häufiger Konflikte heraufbeschwören, um eine gerichtliche Entscheidung herbeiführen zu können. Die Arbeiter stellen dem Unternehmer eine Reihe von Forderungen, dieser erkennt sie nicht an, die Arbeiter wenden sich alsdann an das Gericht, und der „Streit“ ist eingeleitet. Diese Streitigkeiten hatten aber für das Wirtschaftsleben der Kolonie die segensreiche Folge, daß dank ihnen für viele Gewerbe ein offiziell anerkanntes Lohnminimum und sonstige Arbeitsbedingungen festgesetzt worden sind. Die Festsetzung des Mindestlohnes hat auch der unredlichen Konkurrenz seitens der Unternehmer einen entschiedenen Schlag versetzt. Natürlich sind Mißbräuche überall möglich, und man hat gewissen Grund anzunehmen, daß die Schiedsgerichtsgesetzgebung einen gewissen Typus des „Gewerkschaftsagitators“ geschaffen hat, der aus hinterlistigen und niedrigen Erwägungen heraus Streitigkeiten hervorzurufen sucht. Dergleichen Fälle gehören aber, sofern die Arbeitermasse genügend diszipliniert ist, zu den Seltenheiten und finden eine Korrektur in der Einsicht der soliden Elemente der Arbeiterschaft selbst, und auch in der Tätigkeit des Gerichtes, das unbegründete Forderungen zurückweist. Besonders verdient erwähnt zu werden, daß die Entscheidungen des Schiedsgerichtes die Warenpreise fast niemals ungünstig beeinflußt haben. Die üblichen Hinweise darauf, daß die durch die Entscheidung des Gerichtes erhöhten Löhne auch die Preise erhöhten, finden bei eingehender Untersuchung keine Bestätigung. Bemerkenswert ist, daß der Staat die Arbeiter gegen die monopolistischen Bestrebungen der Unternehmer, durch Erweiterung seiner eigenen Betriebe, zu schützen suchte. So hat er z. B. auf eigene Rechnung Arbeiterhäuser und staatliche Kohlenlager (aus den staatlichen Bergwerken) zur Versorgung der Arbeiterschaft mit billigem Heizmaterial geschaffen usw.¹⁾

1) Aves a. a. O. S. 101—103; Schachner a. a. O. S. 218—221.

Der Erfolg des neuseeländischen Versuches hat zur Gründung ähnlicher Institute in Neusüdwesten (Industrial Arbitration Act 1901) geführt. Abweichend von Neuseeland hat hier das Gericht nur eine Instanz, und zwar das Schiedsgericht (Arbitration Court). Die Assessoren werden auf drei Jahre zu je einem von der Organisation der Arbeitgeber und der der Arbeiter gewählt. Zur Schlichtung gelangen auch hier nur Streitigkeiten, die zwischen Unternehmern und organisierten Arbeitern entstehen. Auch hier sind während der vom Gericht eingeleiteten Untersuchung Streiks und Aussperrungen bei Androhung schwerer Strafen verboten. Die Entscheidung des Gerichtes ist ebenso wie in Neuseeland endgültig bindend. Die Geltung der Entscheidung kann nach dem Gesetze von 1900 auf alle Betriebe des gegebenen Gewerbes in der Kolonie erweitert werden, wobei allerdings die gleichen Einspruchsrechte wie in Neuseeland bestehen. Als eine interessante Besonderheit des Gesetzes, erscheint das dem Gerichte zuerkannte Recht, die Schlichtung von Streitigkeiten zwischen Arbeitgebern und Arbeitern auch gegen deren Wunsch vorzunehmen.

Im Jahre 1900 sind obligatorische Schiedsgerichte auch in Westaustralien eingeführt worden. Infolge der größeren Dezentralisation der Bevölkerung als in Neusüdwesten hat man hier Bezirkseinigungsämter errichtet. Im allgemeinen sind die Ergebnisse dieselben wie in Neuseeland und Neusüdwesten.

Endlich ist im Jahre 1904 ein Gesetz über die schiedsgerichtliche Schlichtung von Arbeitsstreitigkeiten für den ganzen australischen Bund (The Federal Conciliation and Arbitration Act) erlassen worden. Das Gesetz verfolgte das Ziel einer schiedsgerichtlichen Schlichtung von Streitigkeiten, die sich über die Grenzen eines Staates erstrecken. Der Bundesgerichtshof weist die Besonderheit auf, daß er aus einem „Präsidenten“ besteht, der vom Statthalter aus dem Kreise der Richter des höchsten Gerichtshofes Australiens (High Court of Australia) berufen wird. Infolge seiner speziellen Aufgabe hat das Gericht verhältnismäßig wenig Prozesse zu erledigen. Im Jahre 1906 hat das Bundesgericht eine neue Funktion erhalten, die durch die Zollgesetze von 1906 (Customs and Tariff Act und Excise Tariff Act) geschaffen worden ist. Durch diese Gesetze sind die Zölle auf landwirtschaftliche Geräte erhöht und als Schutz für die Konsumenten Maximalpreise auf die wichtigsten, mit Zoll belegten Waren festgesetzt worden. Da dieses Gesetz nur den Unternehmern und den Konsumenten Schutz gewährte, ist es unter dem Drucke der Arbeiterpartei bald durch ein zweites Gesetz ergänzt worden, das die Interessen der Arbeiter wahrnimmt. Die durch erhöhten Zoll geschützten Waren sind mit Akzise belegt worden, die nur unter bestimmten Bedingungen erlassen wird, stets ist aber die Bestätigung der zuständigen Behörde erforderlich, daß der Arbeitslohn in diesen Industriezweigen gerecht und vernünftig (fair and reasonable) ist. Als höchste Instanz in der Entscheidung dieser Frage erscheint

ebenfalls der Bundesschiedsgerichtshof, der durch die Bestimmungen des Gesetzes weitgehende Befugnisse in der Regelung des Arbeitslohnes auf dem ganzen Gebiete der australischen Föderation erhalten hat.¹⁾

Die Entscheidungen der Gerichte sind in der Mehrzahl der Fälle zugunsten der Arbeiter ausgefallen, trotzdem lauten die Urteile der führenden Vertreter der Arbeiterklasse über die neue Einrichtung nicht günstig. Nach der Äußerung eines Gewerkschaftssekretärs ist das Schiedsgericht „eine Steinmauer, die wir entweder niederreißen oder in einer anderen Richtung aufführen müssen: wir werden das letztere machen, eine eigene Partei bilden, um die Staats- und Munizipalpolitik beeinflussen zu können“. Ein anderer Gewerkschaftsführer, der ein hervorragender Anwalt der Arbeiterinteressen ist, erklärte: „Dieses System gewährt den Arbeitern nur unbedeutende wirtschaftliche Vorteile. Obwohl es zu einer Stabilität des Geschäftslebens beiträgt, ist es zu rigoros, um den Arbeitern die Möglichkeit zu geben, sich dieselben Vorteile zu sichern, wie die Unternehmer sie genießen. Es gewährt den organisierten Arbeitern nicht den Schutz, den wir von ihm erwartet haben“.²⁾

Es ist nicht schwer, die Motive einer solchen Beurteilung zu verstehen. Bei der schiedsgerichtlichen Schlichtung von Streitigkeiten büßt die Entscheidung über Festsetzung der Lohnhöhe den früheren Charakter ein. Der Lohn wird nicht mehr durch die gegebenen Machtverhältnisse diktiert, sondern ist das Ergebnis eines Gerichtsurteils. Natürlich stützen sich die Richter bei ihrer Entscheidung auf gewisse Grundsätze, hauptsächlich auf das Prinzip des für einen anständigen Lebensunterhalt ausreichenden Lohnes (living wage). Wie soll aber dieser Lohn bestimmt werden? Die Lebenshaltung der Arbeiter ist keine konstante Größe. Sie entwickelt sich historisch und ist dauernd Wandlungen unterworfen, unter anderem auch in Abhängigkeit von der Höhe des Arbeitslohnes. Fortschreitende Erhöhung des Arbeitslohnes hebt die Lebenshaltung. Und dies wird zum Teil auf Kosten des Unternehmergewinns erreicht, was aber der Schiedsrichter bei seiner Entscheidung unberücksichtigt lassen kann.³⁾ Der vom Richter festgesetzte Lohn kann somit unter Umstän-

1) Aves a. a. O. S. 118—121.

2) *ibid* S. 101.

3) Die Psychologie des Schiedsrichters zeigt uns sehr anschaulich eine Urteilsbegründung seitens des Vorsitzenden des Bundesgerichtes Higgins (s. A. Ledger, *Australian Socialism*. London 1909. Appendix F. S. 269—295). Higgins nimmt als Grundlage der von ihm festgesetzten Lohnhöhe „die normalen Bedürfnisse des Durchschnittsarbeiters als eines in einem zivilisierten Staate lebenden Menschen“ an. Er stützt sich dabei auf Haushaltsrechnungen von Arbeiterfamilien und die im gegebenen Bezirk durch die öffentlichen Betriebe und die Lohnämter (es handelt sich um Victoria) geltender Normen. Diese können seiner Meinung nach durch einen individuellen Vertrag des Arbeiters mit dem Arbeitgeber nicht erreicht werden. Er will aber bei der Lohnfestsetzung keineswegs alle Faktoren mitberücksichtigen, die beim Kollektivvertrag zur Geltung kommen. So hat er z. B. sich direkt geweigert, die Höhe des Arbeitslohnes von der des Gewinnes in Abhängigkeit zu bringen. „Das

den sich als niedriger erweisen, als dies beim Ausgleich der Machtfaktoren zu erlangen gewesen wäre.

Es gibt aber ein Gebiet, auf dem die gesetzliche Regelung des Arbeitslohnes durch Schiedsgerichte und Lohnämter stets von Segen war. Das sind die Gewerbe, in denen das Schwitzsystem herrscht und in denen die Arbeiter einen erträglichen Lebensunterhalt nicht zu erlangen vermögen, wenn sie auf sich selbst angewiesen bleiben.

Industriezweige, die durch technisch bahnbrechende Errungenschaften für die Arbeiterklasse neue Lebensbedingungen schaffen, haben durch ihre schöpferische Kraft besondere Bedeutung, und daher sollte die Gesetzgebung ihrer Entfaltung keine Hindernisse in den Weg legen. In Ländern mit alter Wirtschaftskultur wird der Tarifvertrag, der friedliche Beziehungen fördert, ohne daß die ständige Kampfbereitschaft der Parteien ernste Konflikte ausschließt, wohl noch lange Hauptmittel zur Regelung des Arbeitslohnes und der übrigen Arbeitsbedingungen bleiben. In denjenigen Ländern dagegen, die ihren besonderen Wirtschaftsverhältnissen nach sich eher für eine gesetzliche Regelung dieser Fragen eignen, kann diese beibehalten werden und feste Wurzel fassen, wenn sie organisch in das Gesamtgebäude der sozialwirtschaftlichen Verhältnisse dieser Länder einget. Eine große Stütze für diese Bestrebungen bedeutet die Vertretung von Arbeitern in den Staats- und Gemeindegörperschaften, die auf eine rationelle Gestaltung der öffentlichen Betriebe erheblichen Einfluß gewinnen und viel zur erfolgreichen Bekämpfung sozialer Ungerechtigkeiten beitragen kann.¹⁾

Es darf nicht unerwähnt bleiben, daß exemplarische Löhne in Staats- und Gemeindeunternehmungen schon vor Einführung der obligatorischen Schiedsgerichtshöfe dank dem Vorgehen der Gewerksvereine festgesetzt worden sind, besonders zu einer Zeit der wirtschaftlichen Depression in den 80er Jahren, als man in England der Arbeiterklasse lebhaftes Interesse entgegenbrachte. Nachdem das Elend der unter dem Schwitzsystem leidenden Arbeitermassen zutage gefördert war, hat das Unterhaus am 18. Februar 1891 eine Resolution über den gerechten Lohn (Fair Wages Resolution) angenommen, nach der bei staatlichen Submissionen die Einhaltung der „für geschickte Arbeiter all-

Gesetz fordert, daß der Arbeitslohn gerecht und vernünftig (fair and reasonable) sein soll. Das ist alles . . . Der Lohn des Arbeiters hängt nach dem Gesetz nicht vom Gewinn des Unternehmers ab. Wenn der Gewinn gleich Null ist, so muß trotzdem der gerechte und vernünftige Lohn gezahlt werden, und wenn der Gewinn gleich 100% ist, so muß diese Norm in gleicher Weise eingehalten werden.“

1) Über die obligatorischen Schiedsgerichtshöfe vgl. neben dem bereits zit. Werke von H. D. Lloyd, *A Country without strikes*. New-York 1900, desselben Verfassers: *Newest England*. London 1901, sowie die Vorrede zur 2. Aufl. von Webb, *Industrial Democracy* u. A. Metin, *Le Socialisme sans doctrines*. Paris 1901.

478 Allgemeine Bedeutung der Wandlung im Charakter des Arbeitsvertrages

gemein geltenden Lohnsätze“ gefordert werden soll.¹⁾ Noch früher (im Jahre 1889) sind ähnliche Bestimmungen von dem Londoner Schul- und Grafschaftsrat erlassen worden. Im Jahre 1892 hat auf Vorschlag von John Bourns der Londoner Grafschaftsrat für seine Submittenden verbindliche Normen für den Arbeitslohn, die Arbeitszeit und andere von den Gewerkschaften des gegebenen Bezirkes festgesetzte Arbeitsbedingungen vorgeschrieben. In Fällen, in denen keine Normen bestanden, sollte ein Wochenlohn von mindestens 24 sh. für erwachsene Männer und 18 sh. für Frauen gezahlt werden. Ähnliche Bestimmungen sind später auch von den Verwaltungen anderer großer Städte Englands (Birmingham, Manchester, Sheffield, Oldham, Edinburgh, Glasgow und andere) getroffen worden, und bereits im Jahre 1898 gab es im eigentlichen England obligatorische Bestimmungen über einen Mindestlohn in 163 (hauptsächlich großen) Bezirken mit einer Bevölkerung von 9 Millionen. Diese Bestimmungen bürgerten sich leicht ein. Bei der Anwendung der parlamentarischen „Fair Wages Resolution“ sind aber Mißverständnisse, besonders infolge Unbestimmtheit des Ausdrucks „üblicher Lohn“ (current wages) entstanden. In der Regel ist aber derjenige Lohnsatz verstanden worden, der durch Tarifverträge im gegebenen Bezirk als Norm festgesetzt war.²⁾

Die von uns beschriebenen Lohnregulierungen erstreben alle, die Lohnzahlung aus der Sphäre zufälliger Marktverhältnisse in das Gebiet der öffentlichen Regelung und Kontrolle zu verlegen. Der Arbeitslohn wird immer mehr zu einer Entschädigung für eine gesellschaftliche Funktion, für eine gesellschaftliche Leistung. Durch die staatliche Altersversicherung findet dieses Prinzip eine neue Stütze, und so hat endlich der heimatlose Proletarier, dem ursprünglich die neue Wirtschaftsordnung nach langen Jahren der Arbeit, des Wanderns, der Entbehrungen und des Kampfes den schändlichen Schutz im Arbeitshaus bot, die prinzipielle Anerkennung auf einen ruhigen und gesicherten Lebensabend errungen, den Lohn des von schwerer Arbeit ausgefüllten Lebens.

1) . . . „to secure the payment of such wages as are generally accepted as current in each trade for competent workmen“. Vgl. den vollständigen Text der Resolution im Report on Government Contracts (Fair Wages Resolution). London 1897, S. III.

2) Über die Fair Wages Resolution und überhaupt die Festsetzung eines Lohnminimums bei Submissionen und in öffentlichen Betrieben s. S. u. B. Webb, Industrial Democracy; O. v. Zwienedeck-Südenhorst, Lohnpolitik und Lohntheorie mit besonderer Berücksichtigung des Minimallohnes. Leipzig 1900. H. v. Nostiz, Das Aufsteigen des Arbeiterstandes in England. Jena 1900. P. Mombert, Die deutschen Stadtgemeinden und ihre Arbeiter. Stuttgart u. Berlin 1902. E. Klien, Minimallohn und Arbeiterbeamtentum. Jena 1902. H. Lindemann, Arbeiterpolitik und Wirtschaftslage in der deutschen Städteverwaltung, Bd. I. Stuttgart 1904.

SIEBZEHNTE KAPITEL.

Die Lehre von den übrigen Arten des Einkommens (Kapitalzins und Grundrente). — I. Der Kapitalzins. Zwei Verzweigungen dieser Einkommensart. — Kapitalgewinn und Unternehmergewinn. — Die Haupttheorien des Kapitalzinses. — Turgots Problemstellung. — Theorie des Unternehmergewinns von Ad. Smith, Lauderdale, Malthus und Senior. — Die späteren Zinstheorien. — Die Produktivitätstheorie. — Die Theorie des „Wartens“. — Die Ausbeutungstheorie. — Die Theorie Böhm-Bawerks. — Die Marxsche Lehre. — Woher stammt denn eigentlich der Gewinn und warum erhält ihn der Kapitalist? — Der Gewinn bei gleichen Tauschverhältnissen. — Der Gewinn beim Staats- und Privatmonopol. — Besonderheiten des Darlehenszinses und des Unternehmergewinns. — II. Die Grundrente. — Das Problem der Grundrente in der Nationalökonomie. — Ricardos Theorie. — Die Grundrente im „Isolierten Staate“ Thünens. — Kritik der Differentialrente. — Bastiat. — Carey. — Erweiterung des Begriffes der Rente. — Schäffle. — Marshall. — Theorie der absoluten Grundrente von Rodbertus und Marx. — Besonderheiten der städtischen Grundrente. — Wiesers Theorie. — Historische Veränderungen der Grundrente. — Kapitalisierung der Grundrente. — Rentenpolitik (Verstaatlichung des Grund und Bodens, Besteuerung der Bodenrente). — Ist die Beseitigung der Grundrente durch den Staat möglich?

Die Bedingungen, die die Lohnhöhe bestimmen, haben wir eingehender behandelt, weil die Frage der Entschädigung der Lohnarbeit in der modernen Wirtschaftsordnung von weittragendster Bedeutung ist. Die herrschenden Theorien des Arbeitslohnes räumen aber den von uns ausführlicher betrachteten sozialen Erscheinungen zu wenig Beachtung ein. Es war daher notwendig, diese eingehender zu analysieren, um die Gesamtheit der verschiedenartigen und komplizierten Elemente, die wir im allgemeinen Begriff „der Macht der arbeitenden Klasse“ zusammenfassen, möglichst scharf hervortreten zu lassen. Bei der Darstellung des Problems des Kapitalzinses und der Grundrente können wir uns viel kürzer fassen. Das allgemeine Problem der Verteilung haben wir bereits in der Lehre vom Arbeitslohn näher charakterisiert. Was die nunmehr zu behandelnden Fragen betrifft, so sind diese durch die vorangegangenen Ausführungen in ihrem Umriß bereits geklärt. Indem wir gezeigt haben, von welchen Faktoren die Lohnhöhe abhängt, haben wir zugleich auch den Schlüssel zur Erforschung derjenigen Bedingungen gefunden, die den Kapitalzins und die Grundrente bestimmen.

Nach Abzug des der arbeitenden Klasse zufallenden Anteiles am Sozialprodukt, d. h. am volkswirtschaftlichen Reinertrag, bleibt, wie wir gesehen haben, bei der modernen Gesellschaftsverfassung noch das Einkommen der Kapitalbesitzer (der Rentner und Unternehmer) und das der Grundbesitzer übrig.

Das Einkommen der Kapitalisten und das der Grundbesitzer weist ein gemeinsames Merkmal auf, das sie in einen Gegensatz zum Arbeitslohn bringt. Beide haben nicht Arbeit zu ihrer Quelle, sondern bestimmte soziale Verhältnisse. Daher ist es auch zweckmäßig, diese Einkommensarten erst nach Klar-

legung des Problems des Arbeitslohnes zu betrachten. Es sind aber wiederum besondere Bedingungen, die jeweils die Höhe des Kapitalzinses und die der Grundrente bestimmen und ihre Änderung in der historischen Entwicklung beeinflussen. Daher wollen wir auch versuchen, die Wirkung der verschiedenen Faktoren, die die jeweilige Höhe des Kapitalzinses und der Grundrente bedingen, gesondert für jede dieser Einkommensarten zu bestimmen, ihren gemeinsamen Charakterzug, die Tatsache, daß sie nicht auf Arbeit zurückgehen, dabei aber stets im Auge behalten.

Beginnen wir mit dem Kapital! Diese Einkommensart tritt in zwei Grundformen auf: als Kapitalgewinn und als Unternehmergewinn. Unter Kapitalgewinn oder Zins versteht man in der Volkswirtschaftslehre denjenigen Teil des gesellschaftlichen Reinertrages, der demjenigen zufließt, der nicht unmittelbar an der Produktion beteiligt ist, sondern sein Kapital an einen Unternehmer verleiht. Der Unternehmergewinn dagegen fließt demjenigen zu, der eine Unternehmung besitzt, d. h. entweder die Produktion organisiert oder die Rechte ihres Organisators ausübt. Der Rentner nimmt keinen Anteil an der Produktion, sondern bezieht sein Einkommen von denen, die sein Kapital in der Produktion verwenden. Der Unternehmer dagegen organisiert und leitet einen Betrieb und erscheint in diesem Sinne ebenso als Arbeiter wie der Ingenieur, der Spinner, der Heizer usw. Aber bei den modernen sozialökonomischen Verhältnissen richtet sich die Vergütung des Unternehmers nicht nach der von ihm geleisteten Arbeit, sondern nach der Höhe des im Unternehmen angelegten eigenen wie fremden Kapitals. Von zwei Unternehmungen gleicher Art, von denen in einer ein Kapital von 200000, in der anderen ein solches von 1000000 *R.M.* investiert ist, wird der Unterschied im Unternehmereinkommen sehr bedeutend sein. Es wird häufig behauptet, der Unternehmer erhalte eine Entschädigung für die von ihm übernommene, gesellschaftlich nützliche Funktion. Viele nicht minder komplizierte und verantwortungsvolle gesellschaftliche Aufgaben werden aber erheblich bescheidener vergütet. Die Tätigkeit eines Gouverneurs ist nicht weniger mühevoll als die eines Fabrikanten, und trotzdem bezieht der Großindustrielle sehr häufig ein erheblich höheres Einkommen. Auch wenn man dabei den Umstand berücksichtigt, daß die gesellschaftliche Stellung eines hohen Staatsbeamten mehr Ehre einbringt und auch sonst verlockender erscheint als die des Fabrikanten, so bleibt doch der zuweilen gewaltige Unterschied im Einkommen unerklärlich. Vom Mißverhältnis zwischen dem Einkommen des Unternehmers und seiner Arbeit überzeugt man sich am besten, wenn man Unternehmungen, in denen die Funktion des Unternehmers von der Person des Kapitalisten getrennt ist, mit solchen vergleicht, die im Besitze einzelner Großkapitalisten sich befinden. Bei der Aktiengesellschaft wird die ganze Unternehmung von einigen Direktoren geleitet, und wiewohl man nicht behaupten kann, daß das Gehalt eines tüchtigen Direktors einer großen Aktien-

gesellschaft gering sei, so steht es doch erheblich unter dem eines selbständigen Großindustriellen.¹⁾

Das ist auch der Grund dafür, daß das Unternehmereinkommen in der Volkswirtschaftslehre nicht als Arbeitslohn des Unternehmers, sondern als Unternehmergewinn bezeichnet wird. Den Unternehmergewinn kann man daher nicht dem Kapitalgewinn entgegenstellen. Beide sind nur verschiedene Zweige eines Baumes: des Besitzrechtes am Kapital und der privatrechtlichen Verfügung über dasselbe. Die Bedingungen für ihre Entstehung und ihre Höhe sind daher im wesentlichen die gleichen. In der älteren Wirtschaftsliteratur hat man denn auch keine strenge Unterscheidung zwischen diesen beiden Einkommensarten gemacht. Die Nationalökonomien sprachen unterschiedslos vom „Kapitalgewinn“, indem sie darunter bald den Zins, bald den Unternehmergewinn, bald beide Einkommensarten verstanden. Im Interesse einer exakten Untersuchung des Kapitalzinses ist es aber notwendig, die Besonderheiten dieser beiden Arten des Kapitaleinkommens scharf auseinander zu halten. Will man aber ihren spezifischen Charakter nachweisen, so kann man sie gemeinsam betrachten. Daher werden wir uns auch bei der weiteren Darstellung hauptsächlich auf die Charakteristik der Zinsbildung beschränken.

Vor allem muß man Roh- und Reingewinn unterscheiden. Jede Kapitalanlage ist mit einem gewissen Risiko verbunden. Dieses ist verschieden je nach den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers, der das Kapital verwendet, den allgemeinen Verhältnissen des Landes, dem Verlauf des Wirtschaftslebens, das bei der kapitalistischen Wirtschaftsordnung ständig starken Schwankungen unterworfen ist, die den Geschäftserfolg vereiteln können, und endlich je nach dem Charakter der Unternehmung. Die Risikoprämie wird in manchen Fällen die Höhe des Gewinns sehr erheblich steigern. Im Unternehmereinkommen steckt ferner neben der Entschädigung für das Risiko noch die Vergütung für die Arbeitsleistung des Unternehmers. Aus Zweckmäßigkeitsrücksichten läßt man aber gewöhnlich bei der Analyse des Problems des Kapitalzinses die Frage der Entschädigung für die Arbeit und

1) Trotzdem wird das Einkommen der Direktoren von Aktiengesellschaften infolge der eigenartigen Psychologie, die die Unternehmer als Klasse auszeichnet, übermäßig hoch festgesetzt. In dem Direktor der Aktiengesellschaft erblicken die Aktionäre eine Person derselben Klasse und sind daher bereit, auf Kosten der Vergütung der unteren Angestellten den Direktoren ein außerordentlich hohes Gehalt zu zahlen, ohne daß dies für den Betrieb erforderlich wäre. In England hat die Geschichte der Genossenschaften gezeigt, daß die erfolgreiche Leitung eines Großbetriebes auch bei einem zehnmal kleineren Gehalt als dem üblichen möglich ist. „Das Gehalt von 2—5000 Pf. St. im Jahr, das reiche Aktiengesellschaften den höheren Angestellten zahlen, sagt B. Potter, ist (bei der Besetzung leitender Posten bei Genossenschaften) durch bescheidene Gehälter von 200—400 Pf. St. ersetzt, und wie es scheint, ohne Schaden für die Leitung und Ehrlichkeit . . .“ B. Potter, *The Cooperative movement in Great Britain*. London 1891. S. 132.

das Risiko ganz beiseite und erforscht nur die Quelle des eigentlichen Unternehmervorgewinns.

In der Tauschwirtschaft tritt der Kapitalzins als das Ergebnis des Marktverkehrs auf und stellt den Preis der Kapitalnutzung dar. Daher hat sich auch die Mehrzahl der Kapitalzinstheorien in engster Verbindung mit den Wert- und Preistheorien gebildet.¹⁾

Die Problemstellung stammt bereits von Turgot. Er definiert den Zins als den Preis der Nutzung einer bestimmten Menge von Gütern während einer bestimmten Zeit. Dieser Preis wird aber gleich den Warenpreisen durch das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage bestimmt.²⁾

Erst nach Turgot haben sich die Nationalökonomien der Analyse der Entstehung des Kapitalzinses zugewandt. In der englischen Literatur der klassischen Periode finden wir bereits die Hauptrichtungen in der Erklärung der Natur des Kapitalzinses angedeutet, die in der modernen Forschung zur weiteren Ausbildung gelangt sind.

Ad. Smith vertrat, gestützt auf die Arbeitswerttheorie, eine Auffassung über die Entstehung des Kapitalzinses, die der neueren „Ausbeutungstheorie“ sehr nahe verwandt ist. Nach Smith ist der Zins die Folge der Zurückhaltung eines Teiles des durch die Arbeit geschaffenen Wertes. Ohne diesen Abzug hätte der Kapitalist gar kein Interesse daran, das von ihm ersparte Kapital „zur produktiven Beschäftigung von Arbeitern zu verwenden“. Die Arbeiter müßten aber mit diesem Abzug einverstanden sein, weil sie in der Regel weder Existenz- noch Produktionsmittel besitzen.³⁾ Die nächsten Nachfolger Ad. Smiths — Lauderdale und Malthus — haben

1) Eine klassische Darstellung der Kapitalzinstheorien bietet das Buch von E. v. Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*. 2. Aufl. Innsbruck 1900. (Bd. 1: *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*.) Dem Verfasser kann aber der Vorwurf nicht erspart werden, daß er den Zusammenhang der einzelnen Zinstheorien mit den entsprechenden Wert- und Preistheorien nicht eingehend genug untersucht hat und zuweilen in seiner Kritik ungerecht ist (insbesondere in der Beurteilung der Theorie von Turgot und der Ausbeutungstheorie). Vgl. auch Marshall, *Principles of economics*, 5th edit. 1907, S. 82 u. 583; G. Cassel, *The nature and necessity of interest*. London 1903. S. 22 u. 56—58.

2) „Dans le prêt à l'intérêt, l'objet de l'appréciation est l'usage d'une certaine quantité de valeurs pendant un certain temps.“ Turgot, *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*. § 78. *Collect des princ. écon.*, t. III., vgl. Cassel, a. a. O. S. 20—22. Bei der Analyse der Zinshöhe weist Turgot darauf hin, daß der Kapitalbesitzer, der die Möglichkeit hat, sein Kapital zum Ankauf eines Grundstückes zu verwenden und eine Rente zu beziehen, diese nicht in einem andern Unternehmen anlegen wird, sobald er nicht mindestens das gleiche Einkommen erhalten wird. Dies veranlaßt Böhm-Bawerk, Turgot die Aufstellung einer besonderen Kapitalzinstheorie zuzuschreiben, die er als „Fruktifikationstheorie“ bezeichnet. In Wirklichkeit hat Turgot nur das formale Prinzip von Angebot und Nachfrage auf die in Betracht kommende Erscheinung angewendet.

3) *Wealth of Nations*, Book I, chap. VI und VIII.

diese Auffassung bekämpft und darauf hingewiesen, daß der Zins eine besondere Quelle besitzt, die in der Produktivität des Kapitals liege. Das Kapital erleichtert nach ihrer Auffassung die weitere Produktion und erzeugt ebenso neue Güter wie die Arbeit. Dieser Güterzuwachs wird durch den Marktverkehr geregelt, und wenn auch die Güter infolge vermehrten Angebotes im Preise sinken, ergibt doch der dank dem Kapital entstandene Überschuß einen Mehrwert, der eben den Gewinn des Kapitalisten ausmacht.¹⁾

Endlich hat Senior die seiner Zeit zu großer Popularität gelangte Enthaltensamkeits- oder Abstinenztheorie aufgestellt. Der große Erfolg, der ihr beschieden war, erklärt sich hauptsächlich dadurch, daß sie den Versuch einer moralischen Rechtfertigung des Zinses bedeutet. Kapitalbildung setzt nach Senior ein bestimmtes Opfer voraus, sie setzt voraus, daß man sich entweder der unproduktiven Verwendung der verfügbaren Mittel enthält oder die Hervorbringung entfernterer Produktionserfolge jener von unmittelbarem Erfolge vorzieht. Das Opfer, das im Genußverzicht oder im Genußaufschub liegt, erheischt eine Entschädigung, und diese Entschädigung stellt den Kapitalgewinn dar. Wie der Arbeitslohn eine Entschädigung für die Arbeit ist, so der Kapitalgewinn eine Entschädigung für die Enthaltensamkeit. Die Enthaltung von einer Verwendung des Kapitals wird im Preise vergütet, weil sie gleich der Arbeit ein Bestandteil der Produktionskosten ist. Der Güterwert muß groß genug sein, um die Kosten der Arbeit zu decken und eine Vergütung der Enthaltensamkeit übrig zu lassen.²⁾

In diesen, von den Nationalökonomern am Ende des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts gebahnten Wegen bewegen sich auch jetzt noch die Versuche, das Problem des Kapitalgewinns zu lösen. Die ursprünglich zuweilen naiv formulierten Sätze sind von späteren Theoretikern zu komplizierten Systemen ausgebildet worden, in ihrem Wesen aber fast unverändert geblieben.

Die Produktivitätstheorie in ihrer modernen, entwickelteren Form stützt sich auf die Annahme, daß jedem Produktionsfaktor entsprechend seinem produktiven Beitrag (Wieser) oder seiner „Grenzproduktivität“ (Clark) ein bestimmter Teil des Ertrages zuerteilt werden müsse. Die Wurzeln dieser Theorie finden sich bereits bei Thünen, während unter den modernen Vertretern Wieser und Clark besondere Beachtung verdienen. Die neueren Anhänger der Produktivitätstheorie gehen davon aus, daß der Anteil, den jeder von mehreren zusammenwirkenden Faktoren an der Erzeugung eines gemeinsamen Produktes hat, sich ermitteln läßt, und daß dementsprechend den einzelnen Faktoren auch der Ertragsanteil zugerechnet werden kann.

Diese Methode hat bereits Lauderdale angewandt. Bei den modernen

1) Ausführliches über diese Lehren s. bei Cannan a. a. O. S. 203—205 u. Böhm-Bawerk a. a. O. S. 169—181.

2) Vgl. Cannan a. a. O. S. 213—214, Böhm-Bawerk a. a. O. S. 328—330.

Theoretikern ist sie aber in den Einzelheiten ausgebildet und mit der Grenznutzentheorie verknüpft. Dem Kapital wird zunächst ein Teil des Rohertrages der Kapitalbenutzung zugerechnet und dann der Natural- und Wertanteil am Reinertrag. Die Bestimmung des vom Kapital geschaffenen Wertzuwachses bildet das letzte Ziel und den Schlußstein der Theorie. Aber eben hier erweist sich die Argumentation am schwächsten und, wie sonderbar dies auch erscheint, bei den neueren Theoretikern noch schwächer als bei Lauderdale und Malthus.

Lauderdale stellt folgende Überlegungen an: Gesetzt, ein Mann mit einem Wirkstuhl stelle täglich 3 Paar Strümpfe her, während 6 Handstricker nötig wären, um dasselbe Werk in derselben Zeit und mit der gleichen Vollkommenheit zu vollbringen. Dann könnte nach Lauderdale der Besitzer des Wirkstuhles für die Anfertigung seiner 3 Paar Strümpfe den Lohn von 5 Strickern verlangen. Er würde ihn auch erhalten, da der Konsument, wenn er ihm den Vorzug vor den Strickern gibt, bei dem Kauf von Strümpfen noch immer den Lohn von einem Stricker ersparen würde. Dem widerspricht scheinbar der verhältnismäßig kleine Gewinn, der in Wirklichkeit den Besitzern von Maschinen zufällt. Diesen Widerspruch sucht Lauderdale durch nähere Betrachtung des Mechanismus der Preisbildung im Marktverkehr zu entkräften. Nehmen wir an, sagt Lauderdale, der Erfinder einer Maschine, die die Arbeit von 4 Männern ersetzt, besitze ein Patent, d. h. ein ausschließliches Recht der Produktion, das jede Konkurrenz beseitigt. Solange das Patent dauert, könnte er, um sich Beschäftigung zu sichern, nur eine Kleinigkeit weniger fordern als den Lohn jener Arbeit, die durch die Maschine ersetzt wird. Wenn das Patent aber erlischt, treten andere Maschinen derselben Art in Konkurrenz. Jetzt muß er seine Forderung nach demselben Prinzip richten wie alle anderen Produzenten, nämlich „nach der Häufigkeit der Maschine oder (was dasselbe ist) nach der Leichtigkeit, sich Maschinen zu verschaffen im Verhältnis zur Nachfrage nach ihnen“. Ein bestimmter, wenn auch erheblich geringerer Extragewinn verbleibt aber den Maschinenbesitzern auch bei freier Konkurrenz. Warum? Darauf bleibt Lauderdale die Antwort schuldig, wie überhaupt die Produktivitätstheorie als eine besondere, in sich abgeschlossene Zinstheorie anzusehen ist.

Für Lauderdale war es jedenfalls klar, daß die Erzielung eines Mehrgewinns nur möglich ist, sobald ein unbedingtes Monopol besteht. Die modernen Theoretiker aber, besonders Clark, versuchen zu beweisen, daß dies auch bei völlig freier Konkurrenz der Fall sei. Führt man aber diese Argumentation konsequent zu Ende, so gelangt man zu der Überzeugung, daß bei vollständig freiem Wettbewerb der Kapitalgewinn auf Null sinkt, und wenn in Wirklichkeit trotzdem ein Gewinn übrig bleibt, so werden wir zu der Annahme genötigt, daß die Kapitalbesitzer ein gewisses Monopol besitzen. Was die Verbindung der Theorie des Kapitalzinses mit der Grenznutzentheorie betrifft, so ergibt

sich aus dem Wesen der letzteren die Notwendigkeit, die Identität zwischen dem Werte des Kapitals und dem seines Produktes anzunehmen.

Die Produktivitätstheorie hat aber nur, soweit ihr Ausgangspunkt in Frage kommt, einen berechtigten Kern. Zweifellos wird durch Verwendung des Kapitals eine Steigerung des Produktionsertrages erzielt. Von dieser Annahme bis zur Erklärung, warum ein bestimmter Teil des Mehrertrages dem Kapitalisten zufällt, ist noch ein weiter Weg. In dieser Beziehung verdienen die Theorien, die das Schwergewicht auf die Beschränktheit des Kapitalangebotes verlegen, entschieden den Vorzug.

Die Abstinenztheorie, die die „Enthaltung“ des Kapitalisten so entschieden in den Vordergrund stellt, ist nicht nur einer Hyperbel zum Opfer gefallen, sondern streift bereits an das Lächerliche. Mit unübertrefflichem Geist und Humor hat Lassalle diese schwache Seite der Abstinenztheorie zum Gegenstand seines beißenden Spottes gemacht. „Die europäischen Millionäre, Asketen, indische Büsser, Säulenheilige, welche auf einem Bein auf einer Säule stehen, mit weit vorgebogenem Arm und Oberleib und blassen Mienen einen Teller ins Volk streckend, um den Lohn ihrer Entbehrungen einzusammeln.“

Die Theoretiker, die die Lösung des Zinsproblems in gleicher Richtung anstreben, haben der Abstinenztheorie insofern eine andere Wendung gegeben, als sie das entscheidende Moment der Zinsbildung nicht in der Enthaltung, sondern im „Warten“ (waiting) erblicken. Diesen Ausdruck hat zuerst der amerikanische Nationalökonom Macvane gebraucht. Nachdem ihn auch Marshall verwendet hatte, hat er Bürgerrecht erworben.

Entsprechend dem allgemeinen Aufbau seiner Untersuchung betrachtet Marshall auch beim Zins die gegenseitige Bedingtheit der Momente, die ihn sowohl seitens der Nachfrage, als auch des Angebotes beeinflussen. Die Nachfrage nach Kapital wird nach Marshall durch seine Produktivität (productiveness) bedingt. Das Angebot ist beschränkt, weil das Kapital seinen Nutzen erst in Zukunft bringt. Um Kapital zu bilden, muß daher der Mensch eine gewisse Voraussicht (prospectiveness) üben. Er muß warten und sparen, also die „Gegenwart der Zukunft“ opfern. Es möge, sagt Marshall, vernünftige Menschen geben, die nicht nur dann sparen, wenn ein Anwachsen ihrer Ersparnisse in Zukunft zu erwarten sei, sondern auch dann, wenn damit nicht zu rechnen wäre. Nehme man aber die menschliche Natur wie sie im allgemeinen ist, so sei man berechtigt, den Kapitalzins als Entschädigung für das mit dem Warten verbundene Opfer aufzufassen. Nur wenige würden ohne Belohnung sparen, weil der Mensch in der Regel den gegenwärtigen Genuß dem künftigen opfere. Beim Zusammenwirken beider Faktoren — der Produktivität und des Wartens — erweise sich das Übergewicht auf seiten des zweiten. Der Verwendung des Kapitals stehe ein breites Feld offen, seine Bildung stoße aber infolge der Bevorzugung des gegenwärtigen Genusses auf ein großes Hindernis. Daher sei auch das Angebot des Kapitals im Ver-

gleich zu seiner Nachfrage sehr beschränkt.¹⁾ So sehen wir, daß auch bei der neuen Formulierung der Abstinenztheorie das mit dem Genußaufschub verbundene Opfer als besonderes Element der Produktionskosten aufgefaßt wird. Worin besteht aber dieses Opfer, wie kann es durch das wirtschaftende Subjekt berechnet werden?

Eine vorzügliche kritische Analyse dieser Frage finden wir bei Böhm-Bawerk.

„Stellen wir uns einen Landbewohner vor — führt er aus — der überlegt, auf welche Weise er den heutigen Arbeitstag verwenden soll. Es stehen ihm hierzu vielleicht hundert verschiedene Möglichkeiten offen. Um nun einige der einfachsten zu nennen, könnte er fischen oder jagen oder Früchte einsammeln. Alle diese Beschäftigungsarten kommen darin überein, daß sie ihren Erfolg noch am Abend desselben Arbeitstages einbringen. Gesetzt unser Landbewohner entscheidet sich für das Fischen und bringt am Abend drei Fische heim. Welches Opfer hat ihn ihre Erlangung gekostet? Wenn wir von der minimalen Abnützung des Fischnetzes absehen, offenbar einen Arbeitstag und sonst nichts. Es ist möglich, daß unser Landbewohner dieses Opfer auch nach einem andern Gesichtspunkt ansieht. Es ist möglich, daß er es an dem Genusse bemißt, den er sich bei einer andern Verwendung des Arbeitstages hätte verschaffen können, und den er jetzt entbehren muß. Er kann folgendermaßen kalkulieren: hätte ich doch gejagt statt zu fischen, so hätte ich höchstwahrscheinlich drei Hasen erlegt. Was mich in Wahrheit meine Fische kosten, sind die drei Hasen, auf deren Genuß ich jetzt verzichten muß.“

„Ich glaube, daß diese Art der Berechnung des Opfers gleichfalls nicht unrichtig ist. Man sieht hier einfach die Arbeit als ein bloßes Mittel zum Zweck an und setzt, über das Mittel, das man zunächst opfert, hinwegsehend, sofort den Zweck ein, den man durch das Mittel aufopfert: Jedenfalls ist es einleuchtend, daß man bei Berechnung des Opfers, das man für einen wirtschaftlichen Zweck gebracht hat, das direkte Opfer an Mitteln, die man zunächst aufopfert, und das indirekte Opfer an anderweitigen Vorteilen, die man vermöge des aufgeopferten Mittels sonst hätte erlangen können, immer nur alternativ, nie kumulativ in Rechnung bringen darf. Ganz ebenso wird unser Landbewohner als das Opfer, das ihn die Erlangung der drei Fische kostet, entweder den direkt aufgeopferten Arbeitstag, oder die indirekt aufgeopferten drei Hasen, bzw. deren Genuß, nie aber Arbeitstag und Hasengenuß betrachten dürfen . . .“

„Stellen wir uns folgenden Fall vor. Ich arbeite einen Tag lang an der Pflanzung von Obstbäumen, in der Erwartung, daß sie mir nach zehn Jahren Früchte bringen werden. In der darauffolgenden Nacht kommt ein Unwetter und zerstört die ganze Pflanzung vollständig. Wie groß ist das Opfer, das

1) Principles of Economics, 5. ed. S. 231—233 u. 581.

ich vergeblich gebracht habe? Ich glaube jedermann wird sagen, ein verlorener Arbeitstag, und nichts weiter. Und nun frage ich, wird mein Opfer dadurch größer, daß das Unwetter nicht kommt, und die Bäumchen ohne alles weitere Zutun von meiner Seite in zehn Jahren Früchte bringen? Opfere ich mehr auf, wenn ich einen Arbeitstag darbringe und auf den Genuß davon zehn Jahre warten muß, als wenn ich einen Arbeitstag darbringe und auf den Genuß davon wegen des zerstörenden Unwetters in alle Ewigkeit warten muß?“

Es ist somit klar, daß das einzige wirkliche Opfer in der verrichteten Arbeit besteht, und daß es gar keinen vernünftigen Grund gibt, noch ein zweites Opfer in Form des Genußaufschubes anzunehmen.¹⁾

Die Abstinenztheorie kann somit die Natur des Kapitalzinses nicht erklären. Das Opfer, von dem sie ausgeht, existiert gar nicht. Und da vom Standpunkt der Anhänger dieser Theorie die Produktivität des Kapitals an sich keinen Einfluß auf die Gewinnbildung ausüben kann, so muß es auf Seiten des Kapitalangebotes andere Faktoren geben, die die Zinsbildung verursachen.

Die Ausbeutungstheorie erblickt diesen Faktor in dem gegenseitigen Machtverhältnis der Unternehmer und Arbeiter. J. St. Mill gibt in einer seiner ersten Darstellungen der Zinstheorie²⁾ (er schwankt hierin, wie auch in vielem andern, zwischen den entgegengesetzten Theorien, die zu seiner Zeit herrscht haben) eine sehr anschauliche Formulierung derselben. „Die eigentliche Ursache des Kapitalgewinns — sagt er — liegt darin, daß die Arbeit mehr produziert, als zum Unterhalte erforderlich ist. Der Grund, weshalb landwirtschaftliches Kapital einen Gewinn abwirft, ist, daß menschliche Wesen mehr Nahrungsmittel hervorbringen können als während dieser Hervorbringung zu ihrem Unterhalte nötig sind, einschließlich der zur Anfertigung der Gerätschaften und zu sonstigen notwendigen Vorbereitungen erforderlichen Zeit. Eine Folge hiervon ist, daß, wenn ein Kapitalist die Ernährung der Arbeiter unter der Bedingung übernimmt, dafür den Ertrag ihrer Arbeit zu erhalten, er nach Ersatz seiner Vorschüsse noch etwas für sich behält.“

Der hervorragendste Vertreter der Ausbeutungstheorie war Marx, dessen Theorie wir in den Grundzügen bereits im Kapitel über den Wert kennen gelernt haben. Hier möchten wir nur nochmals erwähnen, daß bei allen Mängeln seine Theorie hinsichtlich der Erklärung der Mehrarbeit und des Mehrwertes im Wesen unerschüttert bleibt, denn, indem er die Ursache des Kapitalgewinns in den sozialen Machtverhältnissen erblickt, füllt er tatsächlich diejenige Lücke aus, die bei den bisher dargestellten Zinstheorien geblieben

1) Diese gegen Senior gebrauchten Argumente richtet Böhm-Bawerk auch gegen die Theorie von Marshall, ergänzt sie aber dabei durch einige besondere (im wesentlichen analoge) Ausführungen. Vgl. Böhm-Bawerk a. a. O. S. 336—340 und 621—637.

2) J. St. Mill, Principles of Pol. Economy etc. Buch II, Kap. XV, § 5.

ist. Es ist höchst bemerkenswert, daß ein so vorsichtiger und aufmerksamer Forscher wie Marshall, der zudem die Marxsche Lehre aufs schärfste bekämpft, direkt erklärt, daß, wenn man von der Erklärung des Kapitalgewinns das Moment des Wartens ausschließt, nichts anderes übrig bleibt, als die Ausbeutungstheorie anzuerkennen. Gesetzt, das Kapital stelle nur ein Produkt der Arbeit dar, nicht aber ein solches der Arbeit und des Wartens, so müßten wir logischer Weise zugeben, daß eine Rechtfertigung des Kapitalgewinns als Vergütung für die Abstinenz unmöglich sei, weil die Folgerung bereits in der Voraussetzung liege.¹⁾ Wir haben aber eben schon gesehen, daß von einer Abstinenz als einem besonderen Opfer gar nicht die Rede sein kann.

Das sind die wichtigsten Strömungen in der theoretischen Erforschung der Natur des Kapitalzinses. Böhm-Bawerk, der die gewaltige Arbeit der Sichtung und kritischen Beurteilung der Kapitalzinstheorien ausgeführt hat, ist am Schluß seiner Arbeit zu dem trostlosen Ergebnis gelangt, daß keine der betrachteten Theorien (und er gibt jedenfalls für die Neuzeit eine erschöpfende Darstellung) eine befriedigende Lösung der Frage biete. Er ist daher mit einem selbständigen Versuch aufgetreten, der — wie er meint — allein berufen sei, die Forschung auf den richtigen Weg zu bringen. Diesen erblickt er in der Betrachtung des Kapitalzinsproblems als Wertproblem. Das Problem des Kapitalgewinns ist natürlich vor allem ein solches der Verteilung. Wer aber die Verteilung wirklich verstehen und erklären will, muß der Entstehung der Kanäle nachspüren, in die die Gütergesamtheit abfließt. Es ist daher das Gebiet der Wertbildung, wo die Erklärung der Gewinnbildung zu suchen ist. Nur wer sich die Aufgabe stellt klarzulegen, wie aus dem bald sinkenden, bald steigenden Wert der Güter der Mehrwert entsteht, kann darauf rechnen, eine wirklich wissenschaftliche Erklärung des Kapitalgewinns zu finden, denn „das Zinsproblem ist im letzten Grunde ein Wertproblem.“²⁾

Daher widmet auch Böhm-Bawerk einen bedeutenden Teil des zweiten Bandes seiner Untersuchung, in dem er seine eigene Zinstheorie darstellt, der Analyse der Kapitalverwendung in der Produktion und der allgemeinen Bedingungen der Wertbildung. Über diese Seite seiner Lehre hatten wir bereits weiter oben Gelegenheit zu sprechen. Ich darf daher mich auf eine kurze Rekapitulation der wichtigsten Punkte, sofern sie für das Verständnis seiner Theorie notwendig sind, beschränken.

Menschen erreichen ihre wirtschaftlichen Ziele, sagt Böhm-Bawerk, entweder direkt, oder auf einem Umwege, indem sie ihre Arbeit zunächst auf entferntere „Entstehungsursachen des Gutes“ richten, so daß „vielleicht erst nach mehreren Zwischengliedern das fertige Befriedigungsmittel daraus hervorgeht“. Mit andern Worten, der Mensch kann entweder mit nackter Faust auf das Ziel zugehen, oder sich dabei vermittelnder Güter bedienen. Eine

1) Marshall a. a. O. S. 587.

2) Böhm-Bawerk a. a. O. Bd. I. S. 599—604.

Produktion, die „kluge Umwege“ einschlägt, nennt Böhm-Bawerk kapitalistische Produktion.¹⁾ Die Produktion mit Hilfe des Kapitals, fährt Böhm-Bawerk fort, hat ihre Besonderheiten, die sie von der unmittelbaren, kapitallosen Güterbeschaffung unterscheidet, und zwar nicht nur in bezug auf ihre relativen Vorteile, sondern auch ihre Nachteile. Der Vorteil der kapitalistischen Produktion besteht in ihrer größeren technischen Ergiebigkeit. Mit dem gleichen Aufwand an Produktivkräften „kann man auf einem klug gewählten kapitalistischen Umwege mehr oder bessere Güter erzeugen, als man auf dem direkten Wege der kapitallosen Produktion hätte erzeugen können“. Der Nachteil dieser Produktionsmethode liegt in einem Opfer an Zeit. „Die kapitalistischen Umwege sind ergiebig, aber zeitraubend, sie liefern mehr oder bessere Genußgüter, aber sie liefern sie erst in einem späteren Zeitpunkt.“

Nachdem Böhm-Bawerk diese Grundsätze mit denen der Grenznutzentheorie in Verbindung gebracht hat, geht er zur Erforschung der unmittelbaren Quelle des Zinsursprungs über. Hier ergeben sich aber gleich unüberwindliche Schwierigkeiten. Nach der Grenznutzentheorie wird der Wert der „vermittelnden“ Güter, d. h. der Produktionsmittel, der Rohstoffe usw. durch den Wert der mit ihrer Hilfe hergestellten Produkte bestimmt. Da aber der Gewinn als Ergebnis eines Vergleiches des Güterwertes mit dem auf ihre Herstellung verwandten Kapital erscheint, so ist die einzige Konsequenz, die sich aus der Übertragung der Grenznutzentheorie auf dieses Problem ergibt, die völlige Leugnung des Kapitalgewinns. Die zu vergleichenden Größen fallen zusammen; es bleibt somit für einen Gewinn gar kein Platz mehr übrig. Es existiert doch aber ein Gewinn im realen Wirtschaftsleben, der auch eine bestimmte „Quelle“ haben muß. Diese erblickt nun Böhm-Bawerk im Einflusse der Zeit auf die wirtschaftlichen Erscheinungen.

„In aller Regel haben gegenwärtige Güter einen höheren subjektiven Wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl.“²⁾

Diesen Satz betrachtet Böhm-Bawerk als Kern- und Mittelpunkt seiner Theorie. Gegenwarts- und Zukunftsgüter schätzen wir nach dem Grenznutzenwert, den sie nach dem Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung uns bieten, und zwar nach dem Verhältnis in dem zukünftigen Zeitpunkte, in dem diese Güter zu unserer Verfügung stehen werden. Da wir über Gegenwarts-

1) Derselbe a. a. O. Band II. S. 21. Böhms Vorschlag, jede Produktion mit Hilfe von Kapital überhaupt als „kapitalistische“ Produktion zu bezeichnen (entgegen dem allgemeinen üblichen Gebrauch dieses Ausdruckes zur Charakteristik der modernen Wirtschaftsordnung, in der das Kapital im Besitze einer bestimmten Klasse der Gesellschaft sich befindet), ist kaum gerechtfertigt. Da der Mensch tatsächlich ohne Kapital nie ausgekommen ist, so erweist sich jede Produktion als „kapitalistisch“ im Sinne Böhm-Bawerks. Mit demselben Recht könnte man sie auch als „arbeitsmäßige“ oder „natürliche“ bezeichnen.

2) Böhm-Bawerk a. a. O. Bd. II S. 248.

güter zu einer andern Zeit verfügen, und diese somit auch einem andern Bedürfniskreise dienen als die zukünftigen Güter, so müssen wir dementsprechend annehmen, daß diese auch einen andern Wert haben. In der Regel haben aber gegenwärtige Güter einen höheren subjektiven Wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl. Und da die subjektive Wertschätzung den objektiven Tauschwert bestimmt, so haben in der Regel gegenwärtige Güter auch einen höheren Tauschwert und Preis als künftige Güter derselben Art und Zahl. Die Differenz im Werte gegenwärtiger und zukünftiger Güter ist die Folge des Zusammenwirkens einer Reihe von Ursachen sehr verschiedener Natur, die aber ihre Wirkung in derselben Richtung ausüben.

Der erste Hauptgrund besteht in der Verschiedenheit des Verhältnisses von Bedarf und Deckung in den verschiedenen Zeiträumen. Häufig machen wir die Beobachtung, daß der angehende Mediziner, Advokat, Jünger der Kunst bereit ist, für eine Summe gegenwärtiger Güter, die ihm zur Ausbildung im erwählten Berufe und zur Gründung seiner wirtschaftlichen Existenz verhilft, auch eine erheblich größere Summe zu versprechen, falls diese erst nach Erlangung eines reichlicheren Einkommens zurückerstattet zu werden braucht. Eine Wohnung, die dem jungen Arzt die Möglichkeit gewährt, sofort seinen Krankenempfang zu eröffnen, wird in seinen Augen einen höheren Wert darstellen, als dieselbe Wohnung nach 5 oder 10 Jahren. Einer ähnlichen Wertschätzung begegnen wir auch in Fällen akuter Notlage. Ein Bauer, der eine Mißernte erlitten hat, oder ein Handwerker, der für Erkrankung oder Todesfall in seiner Familie schwere Kosten zu tragen hat, wird den gegenwärtigen Gulden ungleich höher schätzen als den zukünftigen. Dies erklärt auch, warum Leute in dieser Lage so leicht auf wucherische Bedingungen eingehen. Neben diesem Motiv gibt es aber noch ein anderes — universaleren Charakters. „Wir unterschätzen systematisch unsere zukünftigen Bedürfnisse und die Mittel, die zu ihrer Befriedigung dienen.“ Die Erfahrung lehrt, daß wir künftigen Lust- und Leidempfindungen, bloß deshalb, weil sie künftige sind, eine geringere Würdigung entgegenbringen und daher auch Gütern, die jenen zu dienen bestimmt sind, einen Wert beimessen, der hinter der wahren Intensität ihres künftigen Grenznutzens zurückbleibt. Bei Kindern und Wilden tritt dieser Zug besonders kraß hervor. Kinder und Wilde werden fast vollständig durch Momenteindrücke gefangen genommen und denken nur wenig an die Zukunft. Es wäre aber ein Irrtum, fügt Böhm-Bawerk hinzu, wenn man nur ihnen diese Eigenschaft zuschreiben wollte, wir finden sie auch in unseren hochkultivierten Ländern. „Wir sehen den Grenznutzen künftiger Güter gleichsam in perspektivischer Verkleinerung.“¹⁾

1) „Der Arbeiter, der den Samstags empfangenen Wochenlohn Sonntags durch die Gurgel jagt, um die Woche über mit Weib und Kind zu darben, ist jenen Indianern leider nur zu ebenbürtig! Im geringeren Grade und in verfeinerter Form ist aber

Endlich kommt hier noch ein drittes Moment hinzu, das man früher mißverständlicherweise als „Produktivität des Kapitals“ bezeichnete. Es besteht darin, „daß in aller Regel gegenwärtige Güter aus technischen Gründen vorzüglichere Mittel für unsere Bedürfnisbefriedigung sind und uns daher einen höheren Grenznutzen verbürgen als künftige...“ Zeitraubende Produktionsumwege sind ergiebiger, d. h. mit der gleichen Menge von Produktionsmitteln kann eine desto größere Menge von Produkten erzielt werden, je langwierigere Produktionsmethoden man dabei einschlägt. Je länger wir daher im Besitze des Produktionsgutes sind, um so höher ist seine Produktivität zur gegebenen Zeit, da wir mit seiner Hilfe eine um so längere Produktionsperiode aufrecht erhalten können.

Die natürliche Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern ist also nach Böhm-Bawerk die Quelle, aus welcher aller Kapitalzins seinen Ursprung nimmt. Warum erhält ihn aber der Unternehmer?

Eine Antwort auf diese Frage enthält bereits die vorangegangene Darstellung. Die Unternehmer kaufen „Güter entfernterer Ordnung, Produktionsmittel wie Rohstoffe, Werkzeuge, Maschinen, Bodennutzungen, und hauptsächlich Arbeitsleistungen ein und setzen sie durch den Produktionsprozeß in Güter erster Ordnung, in genußreife Produkte um... Die Güter entfernterer Ordnung sind... obschon sie körperlich gegenwärtig sind, ihrer wirtschaftlichen Natur nach Zukunftsware, sie sind in ihrem gegenwärtigen Zustande zur Bedürfnisbefriedigung untauglich, bedürfen, um dazu tauglich zu werden, erst der Umformung in Genußgüter, und da dieser Umformungsprozeß natürlich Zeit erfordert, können sie ihre Dienste immer erst den Bedürfnissen einer zukünftigen Periode leisten... Es stehen demgemäß... gegenwärtig verfügbare Güter entfernterer Ordnung künftigen Genußgütern gleich: ihr Nutzen ist ein Zukunftsnutzen. Da Güter entfernterer Ordnung nach dem Grenzwert und Wert ihres genußreifen Schlußproduktes geschätzt werden, zieht Böhm-Bawerk den Schluß, daß die Produktionsmittel, wenn man sie gegen gegenwärtige Güter abschätzt, einer geringeren als derjenigen Stückzahl genußreifer Schlußprodukte gleichwertig befunden werden, welche man aus ihnen erzeugen kann... Kauft oder vertauscht man sie daher jetzt, wobei natürlich der Kaufpreis in gegenwärtigem Gelde bemessen wird, so kauft man sie um eine geringere Anzahl von Gulden, als sie künftig ihrem Eigentümer einbringen werden. Dies und nichts anderes ist der Grund des „billigen“ Einkaufs von Produktivmitteln und

dieselbe Erscheinung, wie ich zu behaupten wage, keinem fremd, auch dem vorzüglichsten, charakterfestesten und überlegendsten Manne nicht. Wer von uns hat sich noch nie erlappt, daß er sich im Drang der augenblicklichen Lust, eine vom Arzt verbotene Lieblingspeise oder Zigarre nicht versagen mochte?“ Böhm-Bawerk a. a. O. Bd. II. S. 267.

insbesondere von Arbeit. Der Gewinn entsteht aber nicht durch Ausbeutung, sondern dadurch, daß die Zukunftsware während des Fortschreitens der Produktion allmählich zur Gegenwartsware ausreift, und damit in den Vollwert der Gegenwartsware hineinwächst. Dieser Wertzuwachs ist der Kapitalgewinn.

Der Kapitalgewinn ist somit nicht die Folge einer Ausbeutung, sondern einer elementaren Tatsache der menschlichen Natur und der Produktionstechnik.¹⁾ Er stellt daher nicht eine „historische“, sondern eine „ökonomische“ Kategorie dar. Er wird daher auch in der sozialistischen Ordnung nicht schwinden; der einzige Unterschied wird nur darin bestehen, daß derjenige Teil des Einkommens, der jetzt in die Hände des Kapitalisten gelangt, der Gesellschaft zufallen wird. Und dieser Unterschied ändert nach Böhm-Bawerk nichts am Wesen des Kapitalzinses.

Das sind die Grundlagen, auf die sich die Theorie Böhm-Bawerks aufbaut. Böhm-Bawerk bezeichnet sie als Agio-Theorie. Gegenwartsgüter haben ein Agio vor zukünftigen. Man kann nicht sagen, daß diese Theorie absolut originell wäre. Angedeutet finden wir sie bereits bei Galiani, in den 30er Jahren des XIX. Jahrhunderts ist sie von dem wenig bekannten amerikanischen Nationalökonom J. Rae eingehender entwickelt und in den 70er Jahren durch Jevons²⁾ klar formuliert worden, dem Böhm-Bawerk sie auch entnommen hat. Seine Originalleistung besteht darin, daß er sich nicht darauf beschränkt hat, nachzuweisen, daß die Zeit entscheidend ist, sondern auch versucht hat, eine Erklärung hierfür zu geben.

Gehen wir jetzt auf die Erklärung selbst ein wenig näher ein. Zunächst fällt der Mangel einer theoretischen Geschlossenheit auf. Die drei Momente, die Böhm-Bawerk zur Begründung seiner These anführt, stehen ganz getrennt, und der Verfasser versucht es nicht einmal, einen inneren Zusammenhang herzustellen. Das hat natürlich seine Vorteile. Sollte ein Moment sich als irrelevant oder untauglich erweisen, so stellt dies die übrigen noch nicht in Frage. Man kann es weglassen und ein anderes dafür einsetzen. Eine solche „Isoliertheit“ der Argumente weist aber auf ihren zufälligen Charakter hin und legt die Vermutung nahe, daß sie evtl. Überflüssiges enthalten und umgekehrt Wesentliches vermissen lassen. Die Entbehrlichkeit des ersten Argumentes leuchtet auf den ersten Blick ein. Böhm-Bawerk mißt ihm wohl selbst kaum eine große Bedeutung bei. Es gibt Fälle, in denen für den Anfang einer Laufbahn Mittel notwendig sind und sie dann höher geschätzt werden als künftige Güter. Aber neben diesen Fällen gibt es andere, in denen die gegenwärtig vorhandenen Güter niedriger geschätzt werden als die zukünftigen, wenn z. B. für später eine Abnahme des Einkommens zu befürchten ist.

1) *ibid.* Bd. II S. 334—337.

2) Das hebt er auch selbst hervor, *ibid.* Bd. I S. 612—613.

Es ist unverständlich, wozu Böhm-Bawerk auf ein so unbegründetes Argument zurückgriff. Im besten Falle könnte es zur Erklärung der Gewinngröße herangezogen werden, für das Zinsproblem als solches bietet es aber keineswegs eine irgendwie begründete Stütze.

Im Gegensatz dazu kommt dem zweiten Momente vom Standpunkt der von Böhm-Bawerk eingenommenen Stellung tatsächlich eine wesentliche Bedeutung zu. Führt man das Zinsproblem auf das des Wertes zurück, und wird die Werttheorie hauptsächlich psychologisch aufgebaut, so müssen die aus der allgemein menschlichen Natur sich ergebenden Motive als die ausschlaggebenden angesehen werden. Diese spielen nun eine große Rolle nicht nur bei den Grenznutzentheoretikern, es stützen sich hierauf auch z. B. die Vertreter der klassischen Schule. Die Heranziehung psychologischer Momente zur Erklärung der in Betracht kommenden Erscheinungen setzt jedoch die Erfüllung einer Bedingung voraus. Es ist notwendig, daß die fraglichen Motive demjenigen Kreise von Erscheinungen angehören, innerhalb dessen die Untersuchung sich zu bewegen hat. Böhm-Bawerk untersucht die Entstehung des Kapitalzinses, d. h. eine Erscheinung, die in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung besonders typisch zum Ausdruck gekommen ist, und geht dabei von Motiven bald des Wilden, bald des Sybariten aus. Den Vertretern der klassischen Schule hat man es häufig zum Vorwurf gemacht, daß sie die historischen Voraussetzungen der wirtschaftlichen Tätigkeit ignoriert haben, daß sie jagdtreibende Wilde ebenso handeln ließen wie Londoner Börsenjobber. Im Grunde genommen haben aber die Klassiker den Rahmen ihrer Untersuchung nicht überschritten, weil die Wilden für sie Symbole waren, die nur zur Klärung der kapitalistischen Verhältnisse gewählt wurden. Böhm-Bawerk verfährt aber gerade umgekehrt. Er erforscht die kapitalistischen Verhältnisse und schreibt dabei den wirtschaftenden Subjekten Motive zu, die jeder vernünftigen wirtschaftlichen Berechnung spotten. Auf diese Weise entstellt er völlig das typische Bild der kapitalistischen Welt, für die gerade eine möglichst rationelle Lösung wirtschaftlicher Aufgaben charakteristisch ist. Ein Mensch, der seine Bedürfnisbefriedigung rationell gestaltet, vergißt nicht die Zukunft der Gegenwart zu Liebe, und der Unterschied in der Zeit des Gütergenusses an sich kann auf seine Berechnungen keinen Einfluß haben. Die Gegenwartsgüter, ebenso wie die Zukunftsgüter sind für ihn gleich wertvoll, sofern er sie überhaupt zum Gegenstand seiner Berechnung macht. Über eine gewisse Grenze hinaus stellt allerdings der Mensch die künftigen Bedürfnisse nicht mehr in Rechnung. In der Regel erstreckt sich die Vorsorge des Privatmannes, sofern er Familie hat, auf einen Zeitraum von einigen Jahrzehnten. Für öffentliche Körperschaften, die sich wirtschaftliche Aufgaben stellen, dehnt sich die Frist der Vorsorge erheblich weiter aus. Endlich wird die Berechnung auf lange Zeit voraus zuweilen einfach durch technische Verhältnisse bedingt. Die Errichtung großer Gebäude, Kraft- und

Hafenanlagen, Eisenbahnen und Brücken muß mit der Berechnung auf lange Dauer ausgeführt werden.¹⁾

Das Hauptargument Böhm-Bawerks steht aber in Widerspruch zu den grundlegenden Tatsachen der kapitalistischen Wirtschaft und untergräbt seine Theorie vollständig, denn originell ist sie nur, soweit sie sich auf individual-psychologischer Grundlage aufbaut.

Böhm-Bawerk stützt sich aber auf noch eine Annahme, und zwar auf die technische Überlegenheit der gegenwärtigen Güter über die zukünftigen. Er nimmt aber dabei als bewiesen an, daß ein Produktionsprozeß von längerer Dauer (bei der selbstverständlichen Voraussetzung seiner rationellen Gestaltung) in der Regel sich als ergiebiger erweist. Dies kann aber keineswegs der Fall sein. Im Kapitel über das Kapital haben wir bereits erwähnt, daß die vervollkommeneten Produktionsmethoden eine so bedeutende Steigerung der Produktion zur Folge haben, daß die auf ein Produkt verwendete Zeit sich dabei als geringer erweist. Gerade für den modernen technischen Fortschritt ist die Beschleunigung des Produktionsprozesses besonders typisch. Die modernen, die Rohstoffzufuhr und den Absatz fertiger Erzeugnisse erleichternden Verkehrsmittel, die modernen, den Produktionsprozeß wesentlich beschleunigenden Methoden, die Vervollkommnungen der Handels- und Kreditoperationen — all dies führt zu einer sehr erheblichen Abnahme der Umschlagszeit des Kapitals. Leistungen, die jetzt in 10 bis 15 Jahren erreicht werden, wie z. B. die Bebauung ganzer Stadtteile, haben bei der früheren Produktionsweise die Arbeit ganzer Generationen erfordert.²⁾

Von allen Theorien des Kapitalzinses bietet die Ausbeutungstheorie in prinzipieller Beziehung die erfolgreichste Lösung des Problems.

Läßt man den Versuch einer Aussöhnung der Theorien des Mehrwertes mit der Tatsache, daß in den verschiedenen Produktionszweigen gleiche Profitraten entstehen, beiseite, so muß man zugeben, daß die Theorie des Mehrwertes die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer am richtigsten charakterisiert. Welche Ergänzung die Theorie auch fordern

1) Hierin weichen übrigens auch hervorragende Vertreter der Grenznutzentheorie selbst von Böhm-Bawerk erheblich ab, vgl. z. B. Clark, a. a. O. S. 338 u. 350—352.

2) Aber selbst, wenn das Argument von der technischen Überlegenheit der gegenwärtigen Güter gegenüber den künftigen auch richtig wäre, so würde daraus noch nicht folgen, daß die gegenwärtigen Güter einen höheren Wert besitzen müßten. Wie L. v. Bortkiewicz sehr geistreich bemerkt, kann man Böhm-Bawerks Berechnung soweit fortführen, bis die jüngeren und älteren Kapitale die gleiche Produktionsperiode erreichen. Dann würde es sich herausstellen, daß sie alle eine gleiche Produktemenge herstellen könnten, nur würden die Genußgüter zeitlich auseinanderliegen. Der Unterschied zwischen ihnen würde somit eben in der Zeit liegen und man wäre daher genötigt, auf die zwei ersten „Gründe“ des Kapitalzinses zurückzugreifen und zu beweisen, daß der Unterschied im Werte der Güter durch die Zeitdifferenz gebildet wird. L. v. Bortkiewicz. Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie, Jahrb. f. Gesetzgeb., 1905. S. 954ff.

möge, eines bleibt unzweifelhaft: so lange es einerseits Menschen geben wird, die Kapital besitzen, aber nicht arbeiten, andererseits Arbeiter, die kein eigenes Kapital besitzen, sondern dem Kapitalisten gegen Lohn Arbeit leisten — bis dahin wird das Einkommen der ersteren, d. h. der Kapitalzins die Folge der Aneignung der Mehrarbeit bleiben. Und in der Tat, aus welcher Quelle könnte denn sonst der Gewinn stammen?

Doch offenbar nur aus derselben Quelle, aus der der Mensch überhaupt die Befriedigung seiner Bedürfnisse schöpft, d. h. aus der Arbeit, aus der zweckmäßigen Tätigkeit, die darauf gerichtet ist, die Gaben der äußeren Natur entsprechend den vom Menschen gesetzten Zielen umzugestalten. Bei einem bestimmten Grade der Entwicklung der Technik können die an der Produktion durch unmittelbare Arbeitsleistung beteiligten und auf die vorangegangene Arbeit sich stützenden Menschen nicht nur die Gesamtmasse von Gütern erzeugen, die zur Sicherung ihrer Existenz notwendig ist, sondern auch einen gewissen Überschuß, über den sie selbst zur Besserung ihrer Lebensverhältnisse verfügen könnten oder sonst jemand, der dazu die nötige Macht besäße.¹⁾ Warum eignen sich aber die Kapitalisten diesen Überschuß an? Die Antwort auf diese Frage muß man in der rechtlichen Ordnung der modernen Gesellschaft suchen. Der Kapitalist kann einen Teil des von fremder Hand erzeugten Produktes sich aneignen, weil er das Eigentumsrecht an den Produktionsmitteln besitzt. Durch dieses Recht erreicht er die Möglichkeit, den Lohnarbeitern solche Arbeitsbedingungen zu stellen, daß ein bestimmter Teil des Produktes (bzw. seines Wertes), der von den seiner Produktionsmittel sich bedienenden Arbeitern erzeugt wird, nicht ihnen, sondern ihm persönlich zufällt.

Das sind die realen Ursachen des Kapitalzinses. Hieraus wird uns auch der enge Zusammenhang zwischen seiner Höhe und der des Arbeitslohnes verständlich. Steigt der Arbeitslohn, so muß bei unveränderter Produktionstechnik (d. h. so lange die Produktivität der Arbeit sich nicht geändert hat) der Kapitalzins sinken, und umgekehrt entspricht dem niedrigeren Lohnniveau in der Regel ein hoher Gewinnsatz. Alle Umstände, die zur Machterhöhung der Arbeiterklasse führen, erweisen sich daher für die Kapitalisten als ungünstig, weil sie die Höhe des Kapitalgewinnes herabsetzen. Dies erklärt

1) Diesen Gedanken hat bereits der bekannte Vertreter des Quäkertums John Bellers gegen Ende des 17. Jahrhunderts ausgesprochen: „Menschen, die in ihrer eigenen Wirtschaft oder als Lohnarbeiter tätig sind, können mehr erzeugen als ihr Unterhalt erfordert — in England erzeugen nicht mehr als $\frac{2}{3}$ der Bevölkerung oder der Familien durch eigene Arbeit alle Gegenstände für ihren eigenen Bedarf und den der übrigen Menschen . . . Der Grund und Boden, das Vieh, die Häuser, die Waren und das Geld bilden nur das Skelett des Reichtums, ohne Menschen sind sie tot, denn die Menschen sind es, die ihnen Leben und Seele verleihen . . . Die Erde ist die Grundlage, die Arbeit der große Schöpfer des Reichtums“ usw. (John Bellers, *Essays about the poor, manufacture, trade etc.* 1699.)

auch zum Teil die uns bereits bekannte Tatsache, daß die Kapitalisten in Ländern mit fortgeschrittener Kultur und Industrie sich mit einem relativ niedrigeren Gewinn begnügen müssen, als die Unternehmer in wirtschaftlich zurückgebliebenen Ländern. Marx selbst stand einer Steigerung des Wohlstandes der Arbeiter bei der kapitalistischen Wirtschaftsordnung skeptisch gegenüber, und seiner Theorie kann man den Vorwurf nicht ersparen, daß sie — das eherne Lohngesetz gewissermaßen einschließend — sozusagen im voraus bestimmt, welcher Teil den Arbeitern zufließt. In Wirklichkeit ist, wie wir wissen, der Ertragsanteil der Arbeiter verschieden, je nach dem gegenseitigen Machtverhältnisse der Arbeiter und der Arbeitgeber, und kann allmählich steigen, während der Anteil der Kapitalisten zurückgeht. Wie wir aber bereits früher bemerkt haben, bleibt die Marxsche Theorie im Prinzip ganz unberührt davon, daß ihr großer Schöpfer dem Aufstieg der Arbeiterklasse in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung skeptisch gegenüberstand. Die Kapitalisten mögen sich mit der Zeit mit einem geringeren Anteil am Sozialprodukt begnügen, seine Quelle bleibt die Mehrarbeit der arbeitenden Klasse.¹⁾

Der technische Fortschritt kann durch die Steigerung der Produktivität der Arbeit, selbst wenn das Verhältnis der Anteile unverändert bleibt, das reale Einkommen beider Parteien erhöhen. Die Güter würden unter solchen Umständen billiger werden, was der Gesamtheit zugute käme.

Die von uns aufgestellten Grundsätze gelten jedoch nur unter der Voraussetzung, daß die Gesellschaft sich aus Warenproduzenten zusammensetzt, die sich bei Veräußerung ihrer Waren in gleichen Verhältnissen befinden, und daher aus dem Warenverkehr selbst keinen Mehrgewinn schöpfen können.

Betrachten wir die Entstehung des Kapitalzinses unter den realen Marktverhältnissen, bei denen der Warenabsatz unter ungleichen Bedingungen erfolgt, so müssen wir in die Theorie noch einen neuen Faktor einführen, die Ausbeutung des Konsumenten (des Käufers). Sofern sich der Kapitalist ein Monopol über diejenigen Produktionsmittel sichert, die die Produktivität der Arbeit erhöhen, kann er durch Preiserhöhung einen Gewinn erzielen. In einem

1) Böhm-Bawerk will auch in der neuen Auflage seines Werkes die großen wissenschaftlichen Verdienste dieser Theorie nicht anerkennen. „Was aber jene alte sozialistische Ausbeutungstheorie betrifft, sagt er, die wir in ihren beiden ausgezeichnetsten Vertretern, Rodbertus und Marx, vorführten, so kann ich das strenge Urteil, das ich schon vor 15 Jahren über sie fällte, nicht mildern. Sie ist nicht allein unrichtig, sondern sie nimmt sogar, wenn man auf theoretischen Wert sieht, einen der letzten Plätze unter allen Zinstheorien ein. So schwere Denkfehler auch von den Vertretern einiger anderer Theorien begangen worden sein mögen, so glaube ich doch kaum, daß sich irgendwo die schlimmsten Fehler in so reicher Zahl vereinigt finden: leichtfertige, voreilige Präsumtion, falsche Dialektik, innerer Widerspruch und Blindheit gegen die Tatsachen der Wirklichkeit“. Böhm-Bawerk a. a. O. Bd. I. S. 557.

Land, das reich an Kapitalien ist, die produktive Anlage suchen und miteinander konkurrieren, sinkt allmählich der Gewinn, und umgekehrt ist dieser in einem Lande, das an Kapitalmangel leidet und in dem keine gewerbliche Freiheit herrscht, entsprechend höher.

Der Kapitalist kann sehr wohl seine Monopolstellung ausnutzen und aus seinem Kapital durch Druck auf die Konsumenten einen Übergewinn erzielen, sei es durch Erhaltung der Preise auf einem hohen Niveau trotz gesteigerter Arbeitsproduktivität, sei es durch Beschränkung der Produktion bzw. des Absatzes. Letztere Form der Gewinnerzielung, die bereits früher sehr verbreitet war (Handelsmonopolunternehmungen!), entwickelt sich in unseren Tagen dank der zunehmenden Kartellierung der Unternehmungen immer stärker.

Endlich kann das Monopol für die Herstellung oder den Verkauf einer bestimmten Art von Waren in Händen der öffentlichen Gewalt sich befinden. In solchen öffentlichen Betrieben stammt der Reinertrag, sofern er überhaupt erzielt wird, nicht aus dem Streben nach Gewinn, sondern aus dem Bestreben, das Gemeininteresse in gerechter Weise zu wahren. Der Gewinn reduziert sich entweder auf ein Minimum (auf die Deckung des Zinses für das investierte Kapital) oder er wird als eine gewisse Steuer im Interesse der Allgemeinheit erhoben.

Es bleibt uns jetzt nur noch übrig, die Besonderheiten der beiden Gewinnarten, des Unternehmergewinnes und des Kapitalgewinnes, klarzulegen.

Der Leihzins, der zur Zeit des Wuchers heftigsten Angriffen ausgesetzt war und gleichsam als Exempel eines ungerechten Erwerbes betrachtet wurde, hat mit der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft einen verhältnismäßig harmlosen Charakter angenommen. Die früheren Zinsverbote und Beschränkungen waren hauptsächlich durch die große Verbreitung des Konsumtivkredites bedingt, der zur Ruinierung und Versklavung der Schuldner führte. Gegenwärtig erscheint als verbreitetste Form des Konsumtivkredits der Staatskredit, während sonst der Produktivkredit entschieden vorherrscht. Der Unternehmer leiht Kapital in der Hoffnung, einen größeren Gewinn zu erzielen als den vereinbarten Leihzins. Der Zins, den der Unternehmer für fremdes Kapital zu zahlen hat, ist bei der hohen Produktivität der Arbeit in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung und der dadurch bedingten starken Kapitalakkumulation sehr mäßig geworden. Er sinkt noch mehr infolge Vervollkommnung der Kreditorganisation. Wir haben gesehen, daß selbst in der Landwirtschaft, dem bis in die neueste Zeit typischen Zufluchtsort des Wuchers, der Zins seit der Entwicklung des genossenschaftlichen Kreditwesens erheblich gesunken ist und sich dem in der Industrie vorherrschenden Satz genähert hat. Daher kann auch von einer Ausbeutung des Unternehmers durch den Rentner nicht die Rede sein. Im Durchschnitt erzielt der Unternehmer einen um einige Prozent höheren Gewinn als der von ihm gezahlte Leihzins, und dieser Reingewinn stellt in seiner Hand eine um so größere

Summe dar, je mehr Leihkapital in seinem Unternehmen arbeitet. Umgekehrt muß der Rentner, soweit normale Verhältnisse in Frage kommen, bei der modernen wirtschaftlichen Entwicklung sich mit einem relativ niedrigen Zins begnügen. Als Maßstab für die Höhe des Zinsfußes in den verschiedenen Staaten dient der Zins, den die soliden Kapitalanlagen abwerfen, so z. B. die Staatsanleihen bei normaler politischer Lage. Für Rußland konnte man in der Vorkriegszeit als Normalzins für Staatsanleihen 4, für Deutschland $3\frac{1}{2}$, für Frankreich 3, für England $2\frac{3}{4}\%$ betrachten.

Die Notwendigkeit für den modernen Rentner, sich mit einem niedrigen Zins zu begnügen, hat auch zur theoretischen Klärung der Frage geführt, welchen Einfluß der Zinsfuß auf die Kapitalakkumulation ausübt. In der früheren Wirtschaftsliteratur ist diese Frage durch das Bestreben verdunkelt worden, die Notwendigkeit einer Vergütung für die Abstinenz des Kapitalisten nachzuweisen. Man sagte, daß bei niedriger Zinshöhe es an Anregung zur Kapitalakkumulation fehlen werde, daß überhaupt die Erhöhung des Zinses die Akkumulation begünstige, die seine Herabsetzung dagegen hemme. Diese Auffassung verkannte aber die wahre Natur der wirtschaftlichen Berechnung. Wenn der rationell handelnde Mensch sich die Ersparung eines Kapitals zur Aufgabe stellt, dessen Ertrag ihm mit der Zeit eine ruhige Existenz im Alter sichern oder seine Kinder entsprechend seiner Lebensstellung versorgen soll, so ist es klar, daß er bei einem geringeren Zins mehr zurücklegen wird. Wenn er für die Zukunft einen Reinertrag von 8000 *RM* für ausreichend hält, so muß er bei einem Zins von 5% ein Kapital von 160000 *RM* bei einem solchen von 4% bereits 200000 *RM* ersparen. Verfolgt er mit Ernst sein Ziel, so wird er eine größere Summe aus seinem Einkommen zurücklegen, wenn er auch infolgedessen genötigt sein sollte, die Befriedigung seiner gegenwärtigen Bedürfnisse einzuschränken oder mehr Mühe auf die Herauswirtschaftung eines größeren Ertrages zu verwenden.¹⁾

1) Darin ist ein neuer Hinweis auf die Fehlerhaftigkeit der Böhmer-Bawerkschen These, wonach die gegenwärtigen Güter höher geschätzt werden als die künftigen, enthalten. Clark, der die höhere Schätzung künftiger Güter hauptsächlich aus dem den Menschen auszeichnenden Bestreben ableitet, einen bestimmten Standard of life zu bewahren, versucht sie durch die Antizipation des künftigen Genusses allgemein psychologisch zu erklären. Der Genuß, sagt er, hat in der Hauptsache einen teleologischen Charakter. Er besteht in der bewußten Annäherung an das als erstrebenswert erscheinende Ziel. „Die Antizipation der Zielerreichung überträgt den projizierten künftigen Genuß in die Gegenwart. „Das Bewußtsein, daß ich nach einiger Zeit eine Auslandsreise antreten werde, gewährt mir noch vor der Abreise einen gewissen Genuß, der zuweilen größer ist als die Verwirklichung des Zieles. Er macht häufig den von der Reise selbst erhaltenen Genuß strittig...“ Clark, a. a. O. S. 347. Vgl. auch S. u. B. Webb, *Industrial Democracy*, Bd. II. S. 610—632; Cassel läßt die Behauptung, ein starkes Sinken des Zinsfußes führe zu einer langsameren Bildung von Ersparnissen nur mit gewisser Einschränkung gelten. Ein starkes Sinken des Zinsfußes, auf beispielsweise $1\frac{1}{2}\%$, würde seiner Auffassung nach nur zu

Während der Zinsfuß zu einem allgemeinen, allmählich sinkenden Niveau hintendiert, liegt die Sache beim Unternehmergewinn viel komplizierter. Hauptgrund hierfür ist, daß der Einfluß der Konkurrenz hier erheblich schwächer ist. Freilich befindet sich auch in der modernen Wirtschaft eine große Anzahl von Unternehmungen in ungefähr gleicher Lage, ihre Gewinnchancen sind durch die Konkurrenz ausgeglichen. Das ergibt gewissermaßen einen statischen „Zustand“. Es gibt doch aber auch gleichzeitig stets Unternehmungen, bei denen die Chancen außerordentlich verschieden sind. Der Durchschnittsprofit der „stationären“ Unternehmungen kann nicht erheblich sein. Freilich ist es bei großen Unternehmungen mit kurzer Umschlagszeit des Kapitals auch bei geringem Gewinn pro Einheit des Produktes möglich, einen bedeutenden Reinertrag herauszuwirtschaften; ein Gewinn dieser Art dürfte aber für Unternehmer, die raschen Erwerb anstreben, kaum besonders verlockend erscheinen. Und daher suchen die unternehmungslustigeren und geschickteren Industriellen ein neues, der Konkurrenz noch unzugängliches Gebiet herauszufinden, wenn auch dieses ihnen nur verhältnismäßig kurze Zeit allein überlassen bleibt.

Auf diese Weise hat der Unternehmergewinn stets einen Januscharakter: einerseits stellt er einen besonderen Erfolg dar, den die geschickteren Unternehmer im Kampf ums Dasein erzielen, indem sie in kurzer Zeit dank einer glücklichen Erfindung, Erschließung neuer Absatzmärkte oder durch Vervollkommnung des Betriebes usw. ein großes Vermögen erwerben, andererseits eine relativ gleichmäßig fließende Einnahmequelle, deren Ertrag nur unbedeutend über den Leihzins hinausgeht. Walker und Clark nehmen sogar an, daß im „statischen“ Zustand der Wirtschaft, in dem vollkommen freie Konkurrenz herrscht, ein Unternehmergewinn unmöglich sei, da hier der Warenpreis durch die Kosten bestimmt werde und nur den Arbeitslohn und den Leihzins decke, während der Unternehmergewinn ein der Grundrente analoges Einkommen darstelle.¹⁾ Diese Auffassung (insbesondere in der Formulierung von Clark) ist im Prinzip richtig. Ihre Anhänger wollen aber die hypothetische Annahme einer völlig freien Konkurrenz auf die modernen Marktverhältnisse übertragen, was den realen Verhältnissen keineswegs entspricht. Auch bei den sogenannten Konkurrenzpreisen verbleibt in den Händen der Unternehmer, als Klasse genommen, immerhin noch ein gewisses Monopol dem Konsumenten oder den Arbeitern gegenüber, das auch dem „Durchschnittsunternehmer“ ermöglicht — ohne daß er sich durch besondere einer außerordentlichen Steigerung der Kapitalnachfrage führen und dies würde wiederum ein rasches Steigen des Zinsfußes zur Folge haben. Daraus schließt er, daß, solange die moderne individualistische Wirtschaftsordnung erhalten bleibt, auch der Zins notwendigerweise existieren und nicht weit unter 3 % sinken werde. Siehe: *Nature and necessity of interest*, S. 144—157.

1) Vgl. Clark, a. a. O. S. 150—152; Fr. Walker, *Political Economy*, 2. ed. London 1896, S. 250.

Fähigkeiten auszeichnet oder sich in besonders günstiger Lage befindet — einen gewissen Gewinn über die Entschädigung der eigenen Arbeit hinaus zu erzielen. Bei der konsequenten Durchführung der Hypothese von der völlig freien Konkurrenz müßte für den von Clark charakterisierten „statischen“ Zustand nicht nur der Unternehmergewinn, sondern auch der Leihzins vollständig ausgeschlossen bleiben, weil die „Produktivität des Kapitals“ dem Rentner nur insofern einen Nutzen bringen kann, als in seinen Händen ein gewisses Monopol — das Besitzrecht an einem Seltenheitsgut, wie das Kapital es ist — sich befindet.¹⁾

II.

Gehen wir nun zur Betrachtung der Grundrente über. Dieses Problem hat in der Geschichte der Volkswirtschaftslehre ein sehr sonderbares Schicksal gehabt und beansprucht ein ganz hervorragendes Interesse. Die Entstehung des eigenartigen Einkommens aus dem Grundbesitz, das wesentlich verschieden ist vom Kapitalzins und Arbeitslohn, ist längere Zeit hindurch dunkel und rätselhaft geblieben. Selbst Ad. Smith hat zwischen den Ansichten der Physiokraten und der Vorahnung einer richtigen Lösung des Problems geschwankt und sich noch keine klare Vorstellung von der Natur der Grundrente gemacht. Der erste, der das Wesen der Grundrente erkannte, war der schottische Farmer James Anderson, der seine Gedanken darüber in agrarpolitischen Pamphlets, die bald nach Veröffentlichung des „Wealth of Nations“ erschienen sind, dargelegt hat.²⁾ Sie haben aber in dieser optimistisch gestimmten Zeit keine Aufmerksamkeit auf sich gelenkt. Erst einige Jahrzehnte später erschienen im Zusammenhang mit der Erforschung des „Gesetzes des abnehmenden Bodenertrages“ in der englischen Wirtschaftsliteratur gleichzeitig (1815) mehrere Veröffentlichungen (die Broschüren von Torrens, West, Malthus und Ricardo), in denen das Problem der Grundrente eine glückliche Formulierung und erfolgreiche Lösung gefunden hat.

Die glänzendste und vollendetste Charakteristik der Natur der Grundrente und der Bedingungen ihrer Entstehung finden wir bei Ricardo. Die von ihm bald auch in seinen „Grundgesetzen der Volkswirtschaft“ eingeführte Grundrententheorie erwies sich als eine der fundamentalsten Errungenschaften

1) Daher schlägt Schumpeter einen sehr richtigen Weg ein, wenn er aus dem statischen Problem der Verteilung nicht nur den Unternehmergewinn, sondern auch den Leihzins ausschließt. J. Schumpeter, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1908. S. 386—430.

2) Inquiry into the nature of the Corn Laws with a view to the new Corn Bill for Scotland. Edinburgh, 1777; Observations on the means of exciting a spirit of national industry (im selben Jahre) u. a. Anderson grenzt die Grundrente von dem übrigen Einkommen des Grundeigentümers noch nicht genügend scharf ab und hat noch keine Vorstellung vom Gesetze des abnehmenden Bodenertrages.

der Nationalökonomie, die, abgesehen von einigen Ausnahmen, seit jener Zeit von allen Nationalökonomern ohne Unterschied der Richtung angenommen worden ist.

Ricardo grenzt zunächst die Grundrente scharf vom Pachtzins ab. In letzterem kann auch der Gewinn an dem vom Grundbesitzer angelegten Kapital, dessen Nutzung er dem Farmer überläßt enthalten sein. Die Grundrente als selbständige Form des Einkommens ist dagegen nur „derjenige Teil des Bodenertrages, der dem Grundbesitzer für die Benutzung der unerschöpflichen Kräfte des Bodens gezahlt wird“.¹⁾

Um die Entstehung der Grundrente anschaulicher darzustellen, entwirft Ricardo das Bild der allmählichen Besiedelung eines Landes. Ursprünglich gibt es reiche und fruchtbare Grundstücke im Überfluß, deren Boden aber nur zum geringen Teil für den Unterhalt der vorhandenen Bevölkerung beansprucht wird. Unter solchen Bedingungen könnte keine Grundrente entstehen, denn niemand würde etwas für die Benutzung eines freien Grundstückes bezahlen, solange noch herrenloser Boden im Überfluß vorhanden wäre und von einem jeden nach Belieben bebaut werden könnte. Für solches Land würde ebenso wenig eine Rente bezahlt werden wie für die Benutzung von Luft und Wasser oder irgendeiner freien Gabe der Natur, deren Vorrat unbegrenzt ist. Mit der Zeit ändern sich aber die Verhältnisse. Die Bevölkerung nimmt zu, und die Anzahl der Grundstücke der besten Qualität reicht für alle, die den Boden bebauen wollen, nicht aus. Es stellt sich die Notwendigkeit ein, zum Anbau von schlechterem (weniger fruchtbarem oder ungünstiger gelegenen) Boden überzugehen. Dann wird bei Anwendung gleicher Mengen an Kapital und Arbeit der Boden der ersten Klasse einen Reinertrag von angenommen 100 Scheffel, der der zweiten einen solchen von nur 90 Scheffel Getreide einbringen. Der Boden der ersten Klasse wird daher eine Grundrente von 10 Scheffel Getreide abwerfen. Die Grundeigentümer werden aber die Rente nicht nur in natura (in Getreide), sondern auch in Form eines bestimmten Wertüberschusses erhalten. Da auf dem gegebenen Markte die Getreidepreise gleich sind und durch die Größe des Aufwandes an Arbeit und Kapital auf dem schlechtesten Boden bestimmt werden (weil es sonst unmöglich wäre diesen zu bebauen), so ist auch die Höhe des im Wert ausgedrückten Ertrages, den die einzelnen Bodenklassen abwerfen, verschieden. Wenn z. B. die Entschädigung des Kostenaufwandes zur Erzeugung eines Scheffels Getreide auf

1) Principles, ed. by Gonner. S. 44. Diese Definition ist nicht ganz exakt und erschöpft nicht das Wesen der von Ricardo gegebenen Erklärung. Die Naturkräfte sind gar nicht unerschöpflich. Daß sie es nicht sind, erschüttert aber die Ricardosche Theorie nicht. Wichtig ist, daß im gegebenen Moment Naturkräfte vorhanden sind, die nicht durch Arbeit und Kapital geschaffen sind. Ferner weist Ricardo in seiner Definition nicht darauf hin, wann für eine solche Benutzung der Naturkräfte gezahlt wird. Sie bedeutet daher mehr eine Einleitung zur Betrachtung der Grundrente als einen Schlußstein.

dem schlechtesten Boden 1 £ beträgt, so stellt der Reinertrag vom Boden zweiter Klasse 90, der vom ersten 100 £ dar, d. h. der Besitzer des ersten Grundstückes wird eine Grundrente von 10 £ erhalten. Mit der weiteren Zunahme der Bevölkerung wird es notwendig sein, zu Grundstücken noch niedrigerer Qualität überzugehen, und daher wird nicht nur der Boden der ersten, sondern auch der der zweiten Klasse eine Rente abwerfen. Der Wert des Getreides wird sich wie früher nach dem Aufwand an Arbeit und Kapital auf dem schlechtesten zur Bebauung noch herangezogenen Boden richten. Wenn der Boden der dritten Klasse einen Ertrag von 80 Scheffel Getreide abwerfen wird, so wird der Boden der ersten eine Rente von 20 Scheffel Getreide (oder eines entsprechenden Wertes) einbringen, der der zweiten wird dann ebenfalls eine Rente, und zwar eine solche von 10 Scheffel Getreide (oder dessen Tauschwert) einbringen.

Die Rohprodukte steigen daher in ihrem verhältnismäßigen Werte, nicht weil dem Grundbesitzer eine Rente bezahlt wird, sondern weil man zur Erlangung der zuletzt gewonnenen Ertragsquote mehr Arbeit verwenden muß. Der Wert des Getreides wird durch die Arbeitsmenge bestimmt, die zu seiner Produktion auf dem Boden der niedrigsten Qualität, der keine Rente abwirft, verwendet wird. Der Getreidepreis ist daher nicht hoch, weil eine Rente entrichtet wird, sondern man bezahlt eine Rente, weil der Getreidepreis hoch steht. Der Getreidepreis würde nicht sinken, wenn auch die Grundbesitzer auf die Rente verzichten würden. „Dadurch würde nur dieser oder jener Farmer ein Herrenleben führen, die Arbeitsmenge aber, welche zur Gewinnung von Roherzeugnissen auf dem unergiebigsten Acker erforderlich wäre, nicht vermindert werden.“¹⁾

Die Rente entsteht also nur deshalb, „weil der Boden an Menge nicht unbegrenzt und an Güte nicht gleich ist und weil mit der wachsenden Bevölkerung Boden von geringerer Qualität oder weniger vorteilhafter Lage in Anbau genommen werden muß“. Ricardo drückt sich wieder einmal nicht ganz deutlich aus. Es handelt sich im Grunde genommen nicht darum, daß der Boden in beschränkter Ausdehnung vorhanden ist, sondern darum, daß die Anzahl begünstigter Grundstücke beschränkt ist. Daß der an der Grenze der Kultur liegende Boden für die Deckung der bestehenden Nachfrage nach landwirtschaftlichen Erzeugnissen vollständig ausreicht, wird dabei vorausgesetzt. Steigt nun infolge der Bevölkerungszunahme die Nachfrage, so muß auch der Boden mit noch niedrigerem Nutzwert, der nur die Arbeit und das Kapital ersetzt, in Kultur genommen werden.

Der Wert der landwirtschaftlichen Produkte wird somit nach Ricardo durch den Aufwand an Arbeit und Kapital auf der niedrigsten zur Bebauung noch herangezogenen Bodenklasse bestimmt. In der oben angeführten Darstellung ist diese Grenze extensiv durch die fortschreitenden Erweiterungen der

1) a. a. O. S. 47.

Anbaufläche gezogen worden. Ricardo weist aber auch auf eine intensive Grenze der Bebauung hin. Bei Erhöhung der Nachfrage nach landwirtschaftlichen Erzeugnissen kann man auch, statt zu schlechteren Grundstücken überzugehen, den Aufwand an Arbeit und Kapital auf den bereits bebauten erhöhen. Nach dem „Gesetze des abnehmenden Bodenertrages“ wird aber der weitere Kapitalaufwand zu einem relativ abnehmenden Ertrag führen. Es werden daher nur die fruchtbareren Grundstücke, d. h. diejenigen, die keinen ergänzenden Kostenaufwand erfordern, eine Grundrente abwerfen.

Das Steigen der Rente ist somit stets die Folge der schwierigeren Beschaffung von Nahrungsmitteln für die wachsende Bevölkerung des Landes. Häufig sagt man, der Boden habe einen Vorzug vor den übrigen Quellen des Reichtums, weil er einen Überschuß in Form der Grundrente abwerfe. „Und doch bringt der Boden, wenn er am reichhaltigsten, ertragfähigsten und fruchtbarsten ist, keine Rente. Erst wenn seine Kräfte nachlassen, wenn er die Arbeit mit einem geringeren Ertrage lohnt, bildet sich ein Teil des ursprünglichen Ertrages auf den fruchtbareren Strichen zur Rente aus. Wären Luft, Wasser, Dampfkraft und Atmosphärendruck an Qualität verschieden, könnte man sie sich aneignen, und existierten sie nur in beschränktem Maße, dann würden sie, je nachdem man die nacheinander folgenden Qualitäten gebrauchen müßte, gerade so gut wie der Boden eine Rente abwerfen . . . Ist der Mehrertrag, den der Boden in Gestalt der Rente liefert, ein Vorteil, so kann man andererseits nur wünschen, daß die neubebauten mit jedem Jahre weniger leisteten als die alten, weil dadurch zweifellos nicht bloß diejenigen Waren, welche mit jenen Maschinen, sondern auch die, welche mit allen übrigen im Lande fabriziert werden, einen größeren Tauschwert erhielten, und allen, die die produktivsten Maschinen besäßen, eine Rente bezahlt werden würde.“¹⁾

Aus unserer Darstellung geht hervor, daß nach der Theorie von Ricardo die Rente eine Entschädigung für den in beschränkter Menge vorhandenen bevorzugten Grund und Boden darstellt. Wer aber darüber rechtlich verfügt, erhält diese Entschädigung. Da nun der Boden in der menschlichen Wirtschaft von Bedeutung ist entweder: 1. als Träger der Naturkräfte (mit Einschluß der Sonnenstrahlen und der Atmosphäre), 2. der Stoffe oder 3. als Standort der Produktion, so kann die Rente als Folge des Unterschiedes in allen diesen Eigenschaften (Verschiedenheit in der Fruchtbarkeit, im Reichtum der Erdrinde und in der Lage) auftreten. Ricardo hat diese verschiedenen Bedingungen der Rentenbildung klargelegt, indem er zwei Formen der Grundrente, die in der Landwirtschaft und die im Bergbau, ausführlicher betrachtete. In beiden Fällen hat er neben dem Einfluß der Fruchtbarkeit des Bodens und des Reichtums der Erdrinde auch die Bedeutung der Entfernung vom Markte nachgewiesen. Letzteres Moment hat bald nach ihm Thünen in seinem klassischen Werke „Der isolierte Staat“ (dessen erster Teil 1826

1) a. a. O. S. 52—53. Deutsche Ausgabe von Dr. O. Thiele. S. 62.

erschienen ist) einer besonders eingehenden Untersuchung unterzogen. „Man denke sich, schreibt Thünen, eine in fruchtbarer Ebene liegende große Stadt, die weder von einem schiffbaren Fluß noch Kanal durchschnitten wird. Die Ebene selbst bestehe aus einem durchaus gleichen Boden, der überall kulturfähig ist. In großer Entfernung von der Stadt endige die Ebene in einer unkultivierten Wildnis, wodurch dieser Staat von der übrigen Welt gänzlich abgeschlossen wird.“ Diese Ebene enthalte nur die eine Stadt, und diese müsse also alle gewerblichen Erzeugnisse für das Land liefern und könne ihrerseits nur von der sie umgebenden Landfläche mit Lebensmitteln versorgt werden. Die Bergwerke und Salinen, welche den Bedarf des ganzen Staates an Metall und Salz decken, befänden sich in der Nähe dieser Zentralstadt. Es entsteht nun die Frage, wie unter solchen Umständen die Landwirtschaft sich gestalten und welchen Einfluß auf diese die größere oder geringere Entfernung vom Marktort ausüben werde. Es ist im allgemeinen klar, antwortet Thünen, daß in der Nähe der Stadt solche Produkte angebaut werden, die im Verhältnis zu ihrem Wert großes Gewicht haben oder großen Raum einnehmen, und deren Transportkosten nach der Stadt so bedeutend sind, daß sie aus entfernten Gegenden nicht mehr geliefert werden können. Ähnlich liegt es mit solchen Produkten, die leicht verderben und frisch gebraucht werden müssen. Mit der größeren Entfernung von der Stadt wird das Land immer mehr und mehr auf die Erzeugung solcher Produkte verwiesen, die im Vergleich zu ihrem Werte geringere Transportkosten verursachen. Aus diesem Grunde wird sich die landwirtschaftliche Produktion in scharf geschiedenen konzentrischen Kreisen um die Stadt herum verteilen. Der erste Kreis, in der nächsten Umgebung der Stadt, wird von der „freien Wirtschaft“ eingenommen. Es werden hier die feineren Gartengewächse angebaut und die Milchwirtschaft betrieben werden, also Produkte erzeugt, die durch den weiten Transport im Preise sehr steigen würden. Dem Kreise der freien Wirtschaft schließt sich der Kreis der Forstwirtschaft unmittelbar an, weil das Holzmaterial zu Bau- und Heizzwecken ebenfalls keinen weiten Transport verträgt. Im dritten Kreis beginnt der Getreideanbau, und da die Entfernung von der Stadt noch nicht sehr erheblich ist, kann hier das intensivste Wirtschaftssystem — die Fruchtwechselwirtschaft — durchgeführt werden. Dann folgt im vierten Kreise die minder intensive Koppelwirtschaft. Im fünften wird Dreifelderwirtschaft und endlich im sechsten, dem letzten der landwirtschaftlichen Kultur noch zugänglichen Kreise, nur noch Viehzucht betrieben, weil der Viehtransport nur unerhebliche Kosten verursacht. Hinter diesem Kreis wohnen zerstreut im Walde nur noch einige Jäger, deren Lebensführung sich von der der Wilden nur wenig unterscheidet. Den einzigen Verkehr, den diese Jäger mit der Stadt unterhalten, besteht darin, daß sie die Felle wilder Tiere gegen Produkte für ihren kärglichen Bedarf eintauschen. „Dies ist dann“, schließt Thünen seine Betrachtung, „die letzte Einwirkung, welche

die Stadt auf die Ebene, die weiterhin zur menschenleeren Wildnis wird, ausübt.“¹⁾)

In dem Schema von Thünen ist die Lage von den übrigen Faktoren der Rentenbildung völlig isoliert, und daher tritt sein Einfluß geradezu mit plastischer Anschaulichkeit zutage. Die Grundrente steigt mit abnehmender Entfernung von der Stadt — dem einzigen Absatzmarkt. Je weiter der Kreis liegt und je größer somit die Transportkosten sind, um so geringer fällt die Rente aus. Im sechsten Kreis, wo die letzte zum Anbau noch herangezogene Fläche liegt, ist die Grundrente außerordentlich gering, und der Ertrag besteht fast ausschließlich aus dem Zins für das auf die Errichtung der Gebäude, Anschaffung des Inventars usw. verwandte Kapital.²⁾ Thünen läßt aber auch den Einfluß der Verschiedenheit der Fruchtbarkeit nicht unberücksichtigt, und so fällt dann seine allgemeine Definition vollständig mit der Ricardos zusammen: „Die Landrente eines Gutes entspringt aus dem Vorzug, den es vor dem durch seine Lage oder durch seinen Boden schlechtesten Gute, welches zur Befriedigung des Bedarfes noch Produkte hervorbringen muß, besitzt.“³⁾)

Die Theorie der Differentialrente, die so einfach, klar und überzeugend von Ricardo und Thünen formuliert worden ist, hat eine Reihe von Angriffen erfahren, die zum Teil aus dem Wunsche hervorgingen, die moralische Berechtigung des Einkommens aus dem Grundbesitz zu erweisen, zum Teil auf Mißverständnissen beruhten. Die eifrigen Verteidiger des Prinzipes des Privateigentums haben mit Recht in der Lehre Ricardos eine Verurteilung der ökonomischen Grundlagen des Rechtes des Grundbesitzes auf die Aneignung der Grundrente erblickt. Wenn die Grundrente ohne jedes Zutun seitens des Grundbesitzers, einfach kraft zufällig für ihn günstig ausfallender äußerer Verhältnisse entsteht, warum muß sie dann ausschließlich ihm zufließen? Wäre es nicht gerechter, sie der Gesamtheit zuzuführen? Solche Fragen konnten unmöglich freudige Gefühle bei denen hervorbringen, die immer und in allem eine Rechtfertigung des Privateigentums fanden, und so fehlte es nicht an Einwänden gegen die Theorie von Ricardo.

Der französische Nationalökonom Bastiat, der eifrige Verfechter der Idee von der Harmonie der sozialen Verhältnisse in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, hat versucht zu beweisen, daß die Grundrente keine selbständige Einkommensart, sondern einfach eine Entschädigung für das im Boden angelegte Kapital ist. Berücksichtigt man, sagt Bastiat, daß in allen zivilisierten Staaten von Jahr zu Jahr immer neue und neue Kapitalien der Landwirtschaft zugeführt werden, so werden wir leicht verstehen, wo die

1) J. H. v. Thünen. Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. 3. Aufl., hrsg. von Schumacher-Zaschlin. Berlin 1875. S. 1 bis 263.

2) Ibid. S. 260. 3) Ibid. S. 228.

Einkommensquelle des Grundbesitzers liegt. Der Grundbesitzer realisiert in der Grundrente in sehr bescheidener Weise eine Entschädigung für die Arbeit und Mühe, die er und seine Ahnen auf den Boden verwandt haben. Es ist nicht schwer einzusehen, daß das Argument von Bastiat am Ziele vorbeischießt. Die Grundrententheorie von Ricardo setzt doch die Deckung des angelegten Kapitals voraus. Sie weist aber auch die Quelle des Extragewinns nach. Sofern in Grund und Boden Kapital angelegt ist, wird ein bestimmter Teil des Ertrages zu seiner Verzinsung und allmählichen Tilgung verwandt. Dessenungeachtet bezogen die Grundbesitzer, wenn die betreffenden Grundstücke gewisse Vorteile aufwiesen, während der ganzen Zeit einen Extragewinn, und solange diese Vorteile fortbestehen werden, werden sie ihn auch fernerhin beziehen.

Ebensowenig stichhaltig sind diejenigen Einwände, welche sich auf die Erforschung der historischen Entwicklung der Bodenkultur stützen und von dem amerikanischen Nationalökonom Carey erhoben worden sind. Carey hat bewiesen, daß der von Ricardo geschilderte Übergang von besseren zu schlechteren Bodenarten der tatsächlichen historischen Entwicklung widerspreche. Gestützt auf die Besiedelung des amerikanischen Territoriums hat Carey behauptet, daß zunächst nicht die besten, sondern die schlechtesten Grundstücke in Anbau genommen wurden. Die amerikanischen Ansiedler begannen mit dem Anbau von Landstrichen in gebirgigen Gegenden, wo der Boden für den Getreidebau zwar günstig, aber weniger fruchtbar war als in der Ebene, auf deren landwirtschaftliche Erschließung man viel Arbeit verwenden mußte. Erst nachdem sich die Ansiedler an die Gegend angepaßt hatten, konnten sie zu der schwierigen Bearbeitung der ihrer Qualität nach besseren Grundstücke übergehen. Die von Carey nachgewiesene Tatsache ist durchaus richtig, kann aber die Theorie von Ricardo keineswegs erschüttern. Es handelt sich eben darum, daß die von ihm gekennzeichnete Reihenfolge des Anbaues nur vom technischen Standpunkte aus einen Übergang vom schlechten zum guten Boden darstellt; vom wirtschaftlichen Standpunkte aus sind aber natürlich diejenigen Grundstücke die besseren, die den geringsten Aufwand an Kapital und Arbeit erfordern. Carey hat unrecht, wenn er Ricardo die Absicht zuschreibt, den historisch tatsächlich stattgehabten Prozeß der allmählichen Erweiterung der Anbaufläche zu schildern. Entsprechend dem allgemeinen Geiste seiner Lehre geht Ricardo auch in seiner Grundrententheorie von hypothetischen Beispielen und Berechnungen aus, ohne auf die Darstellung der realen Wirtschaftsgeschichte Anspruch zu erheben. Ricardo hat versucht, durch seine Beispiele den Gang seiner Argumentation klarer zu machen, indem er den logischen Zusammenhang der wesentlichen Elemente der zu erforschenden Erscheinung aufdeckte, ohne auf die konkreten Formen, die natürlich sehr mannigfaltig sind, einzugehen. Wenn der Übergang von einer Bodenart zur andern sich auch anders voll-

zogen hat, als es Ricardo an seinem Beispiele gezeigt hat, so scheint es doch, als ob die Grundrente im modernen Wirtschaftsleben sich in der von Ricardo gekennzeichneten Weise entwickelt hätte. Die Verschiedenheit der einzelnen Grundstücke in der Fruchtbarkeit sowie in der Entfernung vom Markte usw. besteht einmal im modernen Leben und ruft die von Ricardo nachgewiesenen Folgen hervor, unabhängig davon, ob das relativ schlechtere Grundstück früher oder später der Bebauung erschlossen worden ist. Die Schwäche der angeführten Einwände konnten auch diejenigen nicht übersehen, die im allgemeinen den ökonomischen Standpunkt von Carey teilten, und so verstummten allmählich die Versuche, das Prinzip der Differentialrente zu erschüttern. Sie haben das Interesse eingebüßt und sind ad acta gelegt worden. Die Volkswirtschaftslehre ist aber bei der von Ricardo vorgeschlagenen Problemlösung nicht stehen geblieben und war bestrebt — ohne sie im Prinzip zu verwerfen — die Analyse fortzuführen, den Begriff der Rente vertiefend und erweiternd.

Bereits in den sechziger Jahren des XIX. Jahrhunderts hat Schäffle mit besonderem Nachdruck den Satz zu verteidigen versucht, daß Ricardos Begriff der Rente zu eng sei, weil er ihn auf das Einkommen aus dem Grundbesitz beschränke, während man ihn auf jedes Einkommen, das man infolge besonderer Vorzüge bezieht, erweitern müsse. Einem überschüssigen Einkommen begegnen wir — sagt Schäffle — überall, wo jemand besonders günstige Verhältnisse ausnützen kann. Das Einkommen eines berühmten Arztes oder Advokaten, eines glücklichen und begabten Unternehmers weise ebenso ein Rentenmoment auf, wie dasjenige des Grundbesitzers.

Später ist der Gedanke, daß die Grundrente nur einen besonderen Teil einer allgemeinen volkswirtschaftlichen Erscheinung darstelle, sehr fein und eingehend von Marshall entwickelt worden, und hat in unseren Tagen besonders unter den Nationalökonomien Englands und Amerikas eine recht große Verbreitung gefunden.

Marshall betrachtet die Frage nach der allgemeinen Natur der Rente im engen Zusammenhang mit der Frage der Preisbildung auf dem Markte. Als Normalpreis bezeichnet er dabei denjenigen, bei dem die ausschlaggebenden Faktoren der Nachfrage und des Angebotes zu einem stabilen Gleichgewicht führen, d. h. wenn das Angebot sich an die Nachfrage vollkommen anpaßt und der Preis durch die Produktionskosten bestimmt wird. Es gibt indessen Fälle, in denen ein solches Gleichgewicht überhaupt nicht erreichbar ist, wenn z. B. das Angebot eines bestimmten Produktes infolge irgendwelcher Bedingungen dermaßen beschränkt ist, daß man es als konstant betrachten kann, und folglich der Preis durch die Nachfrage (durch die subjektive Schätzung und die Kaufkraft des Käufers) bestimmt wird. Ferner tritt in der Regel die Anpassung an die Nachfrage, selbst wenn dies durchaus möglich ist, nicht „als bald“ ein, sondern nach einem geringeren oder größeren Zeitraum (in the

long run, wie die älteren Volkswirtschaftler sich auszudrücken pflegten). Im ersten Falle wird stets ein Überschuß des Warenwertes über die Produktionskosten vorhanden sein und so die Rente im eigentlichen Sinne oder die Seltenheitsrente (scarcity rent) zur Folge haben; im zweiten Falle wird sie nur zeitweilig, solange sich der Anpassungsprozeß vollzieht (der häufig von sehr langer Dauer ist) zur Geltung kommen, und deshalb wählt Marshall für diese Form der Rente eine etwas abweichende Bezeichnung: Quasirente. Es besteht somit ein ständiger Übergang „von der wirklichen Rente aus den freien Naturgaben, die von Menschen okkupiert werden, durch den aus Bodenverbesserungen bezogenen Ertrag hindurch zu denjenigen Renten, die aus landwirtschaftlichen und Fabrikgebäuden, Dampfmaschinen und weniger dauerbaren Gütern erhalten werden“¹⁾

Wie wir also gesehen haben, ändert sich das Wesen des Ricardoschen Rentenbegriffes durch seine Erweiterung auf andere bevorzugte Erwerbsverhältnisse keineswegs. Die Rente stellt stets einen Extragewinn dar, der dadurch bedingt wird, daß einer der Produktionsfaktoren einen besonderen Vorzug (vorübergehender oder ständiger Natur) aufweist und in dem ausschließlichen Besitz Einzelner sich befindet.

Der zweite Weg, auf dem die Nachfolger Ricardos versucht haben, seine Lehre zu ergänzen, ist die Erforschung der Grenze, von der die Rente ihren Anfang nimmt. Ricardo hat die Natur der Differentialrente, d. h. derjenigen Rente klargelegt, die der begünstigte Boden gegenüber demjenigen abwirft, der noch angebaut werden muß, aber nur die Kosten ersetzt.

Einige Nationalökonomien sind noch weiter gegangen und haben die Frage gestellt, ob nicht auch die unterste, noch angebaute Bodenklasse eine Rente abwerfe, ob es nicht m. a. W. neben der Differentialrente noch eine absolute Rente gebe?

Es muß zunächst erwähnt werden, daß Ricardo die Möglichkeit einer absoluten Rente nicht in Abrede stellte.²⁾ Wenn aller Boden bereits okkupiert wäre und weitere Kapitalzusätze nicht mehr vorteilhaft auf den Boden angelegt werden könnten, würden die Preise der landwirtschaftlichen Erzeugnisse einen Monopolcharakter annehmen und daher würde auch jeder Boden, bzw. jede Kapitalanlage eine Rente abwerfen. Ricardo hält aber diesen Fall nur für eine sehr entfernte Zukunftsmöglichkeit, so daß für die modernen Wirtschaftsverhältnisse in seinen Augen nur der Differentialrente eine Bedeutung zukommt.

Eine ganz andere Stelle nimmt die absolute Grundrente in den Theorien von Rodbertus und Marx ein.

Rodbertus hält die Bildung einer absoluten Grundrente als Ergebnis von

1) Marshall, Principles of economics, 3. Aufl., Buch V, Kap. IX, deutsche Ausgabe von H. Ephraim u. A. Salz, S. 419.

2) Vgl. K. Diehl, David Ricardo's Grundgesetze der Volkswirtschaft, II. Bd., Sozialwissenschaftliche Erläuterungen. I. Teil, 2. Aufl. Leipzig 1905. S. 163—172.

Monopolpreisen für landwirtschaftliche Produkte an sich für möglich. Seiner Auffassung nach ist aber dies für die Ableitung des allgemeinen Gesetzes der Grundrente nicht wesentlich. Ihn interessiert vielmehr die Frage, ob nicht eine absolute Rente auch unter solchen Bedingungen entsteht, die Ricardo bei der Aufstellung der Theorie der Differentialrente als geltend annimmt.

Rodbertus geht von einem allgemeinen Begriff der Rente aus, der neben der eigentlichen Grundrente auch den Kapitalgewinn umfaßt. Die Quelle dieser beiden Einkommenszweige führt er auf zwei Tatsachen zurück. Die erste dieser Tatsachen sei wirtschaftlicher Natur. Seitdem die Arbeit geteilt sei, bringe sie mehr hervor, als die Arbeiter zu ihrem Lebensunterhalt und zur Fortsetzung ihrer Arbeit bedürften, und gewähre auf diese Weise anderen die Möglichkeit, davon mitzuleben. Die zweite dieser Tatsachen sei rechtlicher Natur, nämlich die, daß durch die Institution des Grund- und Kapitaleigentums den Arbeitern das, was sie erarbeitet hätten, genommen und auf andere Personen übertragen werde. Beides, der Kapitalgewinn ebenso wie die Bodenrente, ist somit nach Rodbertus ein Einkommen, das Personen zufällt, die nicht an der Herstellung der Güter mitgearbeitet haben, ist also ein Abzug am Arbeitsprodukt der Arbeiter. Nun wird das Einkommen in der Tauschwirtschaft nicht in Naturalanteilen bezogen, sondern in Anteilen des (durch Arbeitsaufwand bestimmten) Güterwertes, und die Verteilung der Gesamtmasse des arbeitslosen Einkommens zwischen dem Besitzer des landwirtschaftlichen und dem des gewerblichen Produktes erfolgt, wie Rodbertus nachzuweisen sucht, entsprechend dem Werte des einen wie des anderen. Wäre die Gesamtmasse der (direkt wie indirekt zur Herstellung von Produktionsmitteln) aufgewendeten Arbeit in der Landwirtschaft und Industrie gleich groß, so würden dem Grundeigentümer sowie dem Fabrikanten die gleichen Gewinnanteile zufallen. In der Landwirtschaft besteht aber das Kapital nur aus dem Aufwand für Arbeitslohn und Werkzeuge, während in der Industrie noch die Kapitalauslage für die Verarbeitung des Rohproduktes, das in der Landwirtschaft eben fehlt, hinzukommt. Es werden auf diese Weise gleiche Gewinngrößen auf ungleiche Kapitale berechnet, der prozentmäßige Gewinnsatz erscheint also beim Fabrikanten niedriger als beim Grundeigentümer. Im Vergleich zur Kapitalrente (d. h. zum Kapitalgewinn) weise somit die Grundrente einen gewissen überschüssigen Gewinn auf, und dies sei eben die Grundrente im gewöhnlichen Sinne des Wortes.¹⁾

Gegen diese Theorie ließen sich recht viele Einwände erheben, es genügt jedoch auf einen zu verweisen: das Rohmaterial wird in der Industrie bei weitem nicht immer in gleichem Maße verwendet; bald macht es einen großen Teil des Gesamtaufwandes aus (so z. B. im Baugewerbe, bei der Herstellung

1) C. Rodbertus- Jagetzow, Zur Beleuchtung der sozialen Frage. Dritter Brief an v. Kirchmann, Schriften hrg. von Moritz Wirth, Bd. II². Berlin 1899. S. 96—99.

von Halbfabrikaten usw.), bald einen verhältnismäßig geringen Teil (im Kunstgewerbe z. B.). Und daher müßte Rodbertus bei der konsequenten Weiterbildung seiner Theorie auch in der Industrie einen besonderen, der Grundrente analogen Extragewinn anerkennen. Andererseits kommt aber auch die Landwirtschaft gar nicht ohne Rohstoffe aus. Zu welcher Kategorie müßte man sonst die Saat, den Dünger, das Viehfutter, das Heizmaterial für Lokomobile usw. rechnen?

In gewisser Beziehung ist mit der Theorie von Rodbertus auch die Theorie der absoluten Rente von Marx, die im III. Bande des „Kapital“ dargelegt ist, verwandt. Marx erkennt Ricardos Behauptung, daß der schlechteste Boden keine Rente abwirft, an, aber nur mit einem gewissen Vorbehalt. Wenn, sagt Marx, in Ländern mit kapitalistischer Produktion Kapital angewendet wird, ohne daß es eine Rente abwirft, so setzt das gewissermaßen die Aufhebung des Grundeigentums voraus. Eine solche Beseitigung ist aber nur unter bestimmten Bedingungen möglich.

Erstens: wenn der Grundeigentümer selbst Kapitalist, oder der Kapitalist selbst Grundeigentümer ist, d. h. wenn er selbst den Boden bewirtschaftet. Die Bebauung eines Grundstückes, das keine Rente abwirft, erscheint für ihn dennoch als nützliche Kapitalanlage, da es außer Deckung der Kosten den üblichen Profit einbringt.

Zweitens: In dem Komplex einer Pachtung mögen sich einzelne Bodestrecken befinden, die bei der gegebenen Höhe der Marktpreise keine Rente zahlen, also in der Tat umsonst verliehen sind, aber vom Grundeigentümer nicht so betrachtet werden, weil er die Gesamtrente des verpachteten Bodens, nicht aber die spezielle Rente seiner einzelnen Bestandstücke ins Auge faßt.

Drittens: „Ein Pächter kann zusätzliches Kapital auf derselben Pachtung anlegen, obgleich bei den bestehenden Marktpreisen das so erzielte zusätzliche Produkt ihm nur . . . den gewöhnlichen Profit abwirft.“ Da aber der Pachtzins dabei derselbe bleibt, wird auch ein solcher Profit für ihn einen gewissen Vorteil bedeuten (die Grundrente zahlt er nur mit dem einen Teile des im Boden angelegten Kapitals, mit dem anderen nicht).

Unter solchen Bedingungen bildet sich nur die Differentialrente, die an sich noch keine Preiserhöhung hervorruft. Hier fängt das Grundeigentum den Surplusprofit ab, den sonst der Pächter einstecken würde. Im Gegensatz dazu entsteht die absolute Grundrente dann, wenn die schlechteste Bodenart einen Überschuß über den Produktionspreis, d. h. über den Kapitalersatz plus Durchschnittsprofit hinaus abwirft. In diesem Falle ist das „Grundeigentum der schöpferische Grund dieser Preissteigerung. Das Grundeigentum selbst hat Rente erzeugt . . .“

Das bloße juristische Eigentum am Boden — fährt Marx fort — bringt dem Grundbesitzer noch keine Rente ein. Es gibt ihm aber die Macht, seinen Boden solange der Bebauung zu entziehen, bis die wirtschaftlichen Verhält-

nisse ihm die Erzielung eines Überschusses ermöglichen. Wird etwa ein Grundbesitzer, wenn die Nachfrage den Anbau neuer Grundstücke erheischt, diese umsonst verpachten, „weil der Marktpreis des Bodenproduktes hoch genug gestiegen ist, damit die Kapitalanlage in diesem Boden dem Pächter den Produktionspreis zahlt und daher den gewöhnlichen Profit abwirft? Keineswegs. Die Kapitalanlage muß ihm eine Rente abwerfen. Er verpachtet erst, sobald ihm ein Pachtgeld gezahlt werden kann. Der Marktpreis muß also über den Produktionspreis gestiegen sein, so daß dem Grundeigentümer eine Rente gezahlt werden kann“. Folgt aber „aus der Grundrente des schlechtesten Bodens, die aus keiner Differenz der Fruchtbarkeit hergeleitet werden kann, daß der Preis des Bodenproduktes notwendig ein Monopolpreis im gewöhnlichen Sinne ist, oder ein Preis, worin die Rente in der Form eingeht wie eine Steuer, nur daß der Grundeigentümer die Steuer erhebt statt des Staates?“

Dies folgt keineswegs unbedingt. Zur Klarlegung dessen, wie eine absolute Rente entsteht, greift Marx zu der uns bereits bekannten Theorie der Umwandlung der Werte in Preise, derzufolge in der Landwirtschaft, wo die organische Zusammensetzung des gesellschaftlichen Durchschnittskapitals niedriger ist, der Wert über dem Produktionspreis und der Mehrwert über dem Durchschnittsprofit steht. Diese Differenz bildet auch die Grundlage der absoluten Rente. Natürlich reicht die bloße Tatsache eines Wertüberschusses der landwirtschaftlichen Produkte über ihren Produktionspreis für die Erklärung der absoluten Grundrente noch nicht aus, denn eine ganze Anzahl Manufakturprodukte besitzen ebenfalls die Eigenschaft, „daß ihr Wert über ihrem Produktionspreis steht, ohne daß sie deshalb einen Überschuß über den Durchschnittsprofit oder einen Surplusprofit abwerfen, der sich in Rente verwandeln könnte. Umgekehrt. Dasein und Begriff des Produktionspreises und der allgemeinen Profitrate, die er einschließt, beruhen darauf, daß die einzelnen Waren nicht zu ihrem Werte, sondern die einen neben, die anderen unter demselben verkauft werden“.

Diese Ausgleichung der Produktionspreise zu einer Durchschnittsprofitrate wird, wie uns bereits bekannt ist, durch die fortwährende Wanderung des Kapitals aus einer Produktionssphäre in die andere bedingt. Es wird dabei vorausgesetzt, daß keine, oder doch nur eine zufällige und temporäre Schranke die Kapitalwanderung verhindert. „Tritt aber das Gegenteil ein, stößt das Kapital auf eine fremde Macht, die es nur teilweise oder gar nicht überwinden kann . . . so würde offenbar in solchen Produktionssphären durch den Überschuß des Warenwertes über ihren Produktionspreis ein Surplusprofit entspringen, der in Rente verwandelt und als solche dem Profit gegenüber verselbständigt werden könnte.“ Eine solche fremde Macht und Schranke bildet aber das Grundeigentum, das die Ausgleichung des im Boden angelegten Kapitals verhindert und einen Teil

des Mehrwertes abfängt, der sonst in die Ausgleichung zur allgemeinen Profitrate eingehen würde.

Das Grundeigentum erweist sich m. a. W. als eine solche Schranke, weil es keine Kapitalanlage auf bisher unbebautem und unverpachtetem Boden erlaubt, ohne einen Tribut zu erheben, d. h. ohne eine Rente zu verlangen. Die Größe dieses Tributs wird aber entweder die ganze Differenz zwischen dem Wert und dem Produktionspreis, oder einen größeren oder geringeren Teil derselben ausmachen, je nach dem Verhältnis zwischen Nachfrage und Angebot.

Möge aber die absolute Rente den ganzen Überschuß des Wertes über den Produktionspreis oder nur einen Teil desselben betragen, „die Agrikulturprodukte würden immer zu einem Monopolpreis verkauft, nicht weil ihr Preis über ihrem Wert, sondern weil er gleich ihrem Wert, oder weil er unter ihrem Wert, aber über ihrem Produktionspreis stände. Ihr Monopol bestände darin, nicht wie andere Industrieprodukte, deren Wert über dem allgemeinen Produktionspreis steht, zum Produktionspreis nivelliert zu werden.“ Die absolute Rente dieser Art zusammen mit der Differentialrente faßt Marx als die zwei normalen Formen der Rente auf.

Die Rente kann aber auch aus einem eigentlichen Monopolpreis hervorgehen, der weder vom Produktionspreis noch vom Wert der Ware, sondern ausschließlich vom Bedürfnis und der Zahlungsfähigkeit des Käufers abhängt. Eine solche Rente hat aber ihre Grenzen. Sie wird beschränkt durch den vermehrten Kapitalaufwand auf demselben Grundstück durch die Konkurrenz der landwirtschaftlichen Erzeugnisse ausländischen Ursprungs — freie Einfuhr derselben vorausgesetzt — durch die Konkurrenz der Grundbesitzer untereinander und endlich durch den Bedarf und die Kaufkraft der Konsumenten, und kann daher überhaupt nicht eine erhebliche Höhe erreichen. Was die normale absolute Rente betrifft, d. h. die Differenz zwischen dem Wert und dem Produktionspreis, so spielt sie in der „eigentlichen extraktiven Industrie“ eine noch bedeutendere Rolle als in der Landwirtschaft, weil in jener ein Element des konstanten Kapitals — das Rohmaterial — ganz wegfällt, und — mit Ausnahme der Zweige, bei denen der aus Maschinerie und sonstigem fixen Kapital bestehende Teil sehr bedeutend ist — die niedrigste Kapitalzusammensetzung vorherrscht. Es ist aber klar, daß hier, wo die Rente allein aus dem Monopolpreise hervorzugehen scheint, außerordentlich günstige Marktverhältnisse erforderlich sind, „damit die Waren zu ihrem Werte verkauft werden, oder die Rente gleich dem ganzen Überschuß des Mehrwertes der Ware neben ihrem Produktionspreis wird. So z. B. bei der Rente von fischbaren Wassern, Steinbrüchen, wildgewachsenen Wäldern usw.“¹⁾

Auf diese Weise schreibt auch Marx gleich Rodbertus der Landwirtschaft

1) K. Marx, Das Kapital, III. Bd., II. Teil. Hamburg 1904. S. 280—306.

und der Rohproduktion Vorzüge gegenüber der Industrie zu. Aber auch seine Theorie der normalen absoluten Rente hält einer ernsten Prüfung nicht stand. In einem früheren Kapitel haben wir bereits gezeigt, daß der von Marx geschilderte Umwandlungsprozeß gar nicht existiert. Auf die Annahme dieses Prozesses gründet sich aber die Marxsche Theorie der normalen absoluten Rente, und so fällt eo ipso der von Marx in diesem besonderen Falle gefolgerte Schluß von selbst. Von den zwei Formen der absoluten Rente, die Marx nachzuweisen sucht, kann man nur eine, die bereits Ricardo und seine Zeitgenossen (Malthus, Buchanan) unterschieden, als möglich anerkennen, und zwar diejenige, die aus dem Monopolpreise des unter den schlechtesten Bedingungen gewonnenen Produktes hervorgeht. Alle Volkswirte aber, die die Möglichkeit einer solchen Rente zugeben, stimmen darin überein, daß sie in der Landwirtschaft keinen erheblichen Umfang annehmen kann. Bei aller prinzipiellen Bedeutung derselben für die allgemeine Werttheorie und die Theorie der Verteilung tritt sie doch praktisch weit hinter die Differentialrente zurück.

Wir sehen somit, daß die Theorie von Ricardo den gegen sie erhobenen kritischen Einwänden mit Erfolg widerstehen kann, zumal die Kritik häufig sich weder durch Unvoreingenommenheit, noch durch genügende Tiefgründigkeit auszeichnet. Die für notwendig gehaltenen Ergänzungen widersprechen aber, sofern ihnen eine positive Bedeutung zukommt, dem Grundprinzip der Ricardoschen Theorie keineswegs.

In ähnlicher Weise haben auch die neueren Ergebnisse in der Ausbildung der speziellen Theorie der städtischen Rente, die einen Niederschlag der umfassenden Untersuchungen der Wohnungsverhältnisse in den modernen Städten darstellen, Ricardos Grundrententheorie nicht zu erschüttern vermocht. Unter den Versuchen, die Eigentümlichkeit der städtischen Grundrente klarzulegen, lenkt vor allem die Theorie von Wieser die Aufmerksamkeit auf sich.

Wieser findet viel Verwandtschaft und sogar Übereinstimmung in den Voraussetzungen, auf die die Theorie der landwirtschaftlichen und städtischen Rente aufgebaut ist. Er sieht aber keinen brauchbaren Übergang von der Ricardoschen Theorie zu einer Theorie der Stadtrente. Der Vorteil der begünstigsten landwirtschaftlichen Grundstücke bestehe darin, daß sie dem Produzenten Gestehungskosten ersparen. Der Vorteil der begünstigten städtischen Grundstücke ergebe sich dagegen aus ihrer Lage, die mit den Baukosten nichts zu tun habe. Die Theorie der Landrente müsse daher, wie bereits Pantaleoni bemerkt, davon ausgehen, daß für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse bei ungleichen Kosten gleiche Preise, die Theorie der städtischen Grundrente dagegen davon, daß bei gleichen Kosten ungleiche Preise erzielt würden. Wieser verfolgt diesen Gegensatz noch weiter. Der einfache Grundgedanke der Ricardoschen Rententheorie — fährt er fort — kann verstanden

werden, ohne daß man in die Feinheiten der Preistheorie eindringt. „Die ländliche Grundrente setzt in ihrer ursprünglichen Erscheinung gar keinen Markt voraus, auch in der geschlossenen bäuerlichen Hauswirtschaft wird dem fruchtbaren Acker, der die gleiche Menge mit geringeren Kosten erzeugt, der Überschuß als seine Rente zugerechnet werden.“ Im völligen Gegensatz dazu sei die Stadrente durchaus eine Markterscheinung. Ihre Erklärung setze eine fertige Preistheorie, sowie dessen weitere Ausbildung entsprechend den Besonderheiten des städtischen Mietmarktes, voraus.

In dieser Gegenüberstellung wie auch in der Annahme von Pantaleoni steckt mehr Geist als wirkliche Tiefe des Gedankens. Freilich spielt die Lage eine verschiedene Rolle bei den landwirtschaftlichen und städtischen Grundstücken; daraus folgt aber keineswegs, daß die Lage der städtischen Grundstücke in keiner Beziehung zur Kostenersparnis steht. Diese tritt dort ebenso wie hier ein, wenn auch in verschiedener Weise. In der Landwirtschaft führt die günstige Lage des Grundstückes zur Ersparung der Kosten für die Feldarbeiten und den Transport der Produkte zum Markt. In der Stadt findet die günstige Lage dagegen ihren Ausdruck in der Erhöhung der Qualität des Gutes, d. h. der Wohnungen bzw. Geschäftsräume, die sich in günstigerer Lage befinden. Daher ist die Bedeutung der Lage beim städtischen Boden nicht mit der Bedeutung der Lage beim landwirtschaftlichen zu vergleichen, sondern mit seiner Fruchtbarkeit. Eine günstige Lage des städtischen Grundstückes verschafft dem auf ihm errichteten Hause eine größere „Ertragsfähigkeit“ und erspart auf diese Weise ebenfalls Kosten. Ein Laden, der sich im Zentrum der Stadt befindet, weist einen höheren Warenumsatz auf; eine Wohnung, deren Fenster zur Straße gerichtet sind, bietet mehr Vorteile im Sinne der größeren Licht- und Luftausnutzung usw. Diese Vorteile der besser gelegenen Häuser stellen auch das Naturaläquivalent der Geldrente dar. Die naturale städtische Rente weist aber eine Eigentümlichkeit auf, durch welche sie sich von der landwirtschaftlichen Rente scharf unterscheidet: sie ist von dem übrigen Teil des Ertrages untrennbar. Die landwirtschaftliche Rente kann leicht aus dem Gesamtertrage abgesondert und als solche vom Pächter dem Grundeigentümer direkt übergeben werden, während die Naturalrente von städtischen Grundstücken als solche nur vom Grundeigentümer selbst ausgenutzt werden kann; bei der Vermietung von Wohn- bzw. Geschäftsräumen kann er nur Geld oder sonst ein Äquivalent erhalten. In diesem Sinne kann man sagen, daß die städtische Rente in der Hauptsache eine Markterscheinung darstellt, während das Wesen der landwirtschaftlichen theoretisch klargelegt werden kann, auch wenn man sich auf die Untersuchung ihrer Naturalform beschränkt. Hieraus folgt jedoch nicht, daß für die Erforschung der landwirtschaftlichen Rente die Untersuchung des Zusammenhanges derselben mit der Preisbildung weniger Bedeutung hat als für die städtische Rente.

Nach diesen Bemerkungen über den Ausgangspunkt der Wieserschen Theorie wollen wir nur zu ihrer näheren Darstellung übergehen.

Wieser geht bei seiner Betrachtung von der Stadt des alten Typus (mit langsam wachsender Bevölkerung) aus, die freien, einstweilen landwirtschaftlich genutzten Boden außerhalb der Stadtgrenze im Überfluß hat und noch keine Bodenspekulation kennt. Hier wird die niedrigste städtische Grundrente die ländliche nur um einiges überbieten müssen, damit das Bauen am Rande der Stadt einen Vorteil bietet. Von dieser Norm an erheben sich die nächsten Stufen der Rente entsprechend der Lage der Grundstücke. Da aber die Anzahl der in bevorzugter Lage gelegenen Grundstücke beschränkt ist, „wird nur ein Teil der gesamten Mieter auf ihnen Unterkunft finden können, und es muß daher im Wettbewerb entschieden werden, welche Mieter zuzulassen sind“. Entsprechend der Preistheorie werden aus diesem Wettbewerb diejenigen als Sieger hervorgehen, die das stärkste Bedürfnis mit der größten Zahlungskraft vereinigen. Die Rente wird also um so höher sein, je günstiger und eingeschränkter die Lage ist und je zahlungskräftigere Schichten durch die Überbietung ausgeschlossen werden müssen. Aus diesen Überbietungen summiert sich die städtische Grundrente: die Stadrente ist jener Teil des Mietzinses, der in den Vorzugslagen als „Aufgeld“ über den Kostenpreis hinaus gegeben wird. Der städtische Mietmarkt setzt sich aus zwei Teilen zusammen, aus dem Markt der Wohnungs- und dem der Geschäftsmieten. Für die letzteren sind die Bedingungen der Rentenbildung denen in der Landwirtschaft nahe verwandt, weil die Möglichkeit, eine größere Rente zu erhalten, sich aus dem infolge der günstigen Lage erzielten höheren Geschäftsgewinn ergibt. Was die Wohnungsmieten betrifft, so hängt hier eine höhere Rente nicht so sehr von der Entfernung der Wohnungen vom Stadtkern als von Momenten sozialen Charakters ab. „Die Wahl der Wohnung ist, ähnlich der Wahl der Fahrklasse auf der Eisenbahn, ein Akt gesellschaftlicher Selbsteinschätzung, der unter gesellschaftlichem Zwange steht.“ Jede soziale Gruppe wählt denjenigen Stadtteil (wobei übrigens die verschiedenen Stockwerke derselben Häuser von verschiedenen gesellschaftlichen Klassen bewohnt werden), wo sie glaubt „anständigerweise“ wohnen zu dürfen. Für die von ihr gewählten Wohnungen gibt sie ein Aufgeld hin, das erforderlich ist, um die ihr folgende Mietergruppe herauszudrängen. Auf dem städtischen Markt erscheint somit eine neue Kategorie von Gütern — neben den gewöhnlichen, „beliebig vermehrbaren“ und denen, die nur unter erhöhten Produktionskosten vermehrbar sind — Güter, „die gegen Aufgeld vermehrbar“ sind. Nach Ricardo haben Seltenheitsgüter Phantasiepreise. Die Preise auf dem städtischen Markte werden dagegen dadurch geregelt, daß die gewisse Vorteile aufweisenden Grundstücke zwar „selten“, aber „gegen Aufgeld“ vermehrbar sind. „Das Gesetz der Stadrente und das Preisgesetz der Produkte treffen sich letztlich darin, daß sie beide auf dem festen Grund gesellschaftlicher Massenerscheinungen ruhen.“

Gleich der landwirtschaftlichen geht auch die städtische Rente nicht nur aus der bevorzugten Lage hervor, sondern auch aus der Intensität der Bebauung (Intensitätsrente). Mit Hilfe eines gesteigerten Kapitals kann man enger, höher und reicher bauen (horizontale und vertikale Bauintensität). Besonderes theoretisches Interesse bieten die Verhältnisse der vertikalen Intensität (Anzahl der Stockwerke). Im allgemeinen werden die tieferen Stockwerke vorgezogen, und daher werden mit Zunahme der Anzahl derselben die Übergebote immer geringer, und endlich ist es von einer bestimmten Höhe an nur noch möglich, die Deckung der Kosten zu erzielen, und daher kann man (mit einem gewissen Vorbehalt natürlich) „vom Gesetz des abnehmenden Stockwerkertrages“ sprechen. Daraus folgt, daß die billigen Quartiere nicht nur draußen in den schlechtesten Lagen, sondern auch tiefer im Innern zu finden sind. „Die Stadt im Marktsinne hat ihren Rand nicht nur nach außen, sondern auch nach oben.“

Wieser geht dann zu den Besonderheiten der Rentenbildung in der modernen Großstadt über, seine Theorie bleibt aber im Prinzip auch in Anwendung auf diesen besonderen Fall unverändert. Der großstädtische Mietmarkt ist zwar viel weitläufiger und minder übersichtlich, folgt aber „im Grunde doch demselben Gesetz der stufenweisen Überbietungen“. Diese Überbietungen bilden sozusagen eine Reihe von Teilmärkten, auf denen sich die Preise bis zu einem gewissen Grade selbständig festsetzen, ohne aber ihren Zusammenhang doch völlig zu verlieren. Eine gewisse Sonderstellung nehmen nur die Viertel des tiefsten Proletariates ein, die sich von dem übrigen Markte stärker isolieren als irgendein anderer Teilmarkt.¹⁾

Wiesers Theorie der „gegen Aufgeld vermehrbaren Güter“ erscheint auf den ersten Blick durchaus originell. Eine nähere Betrachtung derselben zeigt indes, daß sie in Wirklichkeit sehr wenig Neues in die Theorie der Preisbildung hineinbringt und jedenfalls die Grundrententheorie von Ricardo, von der man eine ununterbrochene Linie zur Theorie der städtischen Rente führen kann, nicht zu erschüttern vermag. Vor allem möchte ich bemerken, daß von einem Aufgeld bei der Rente von Ladenmieten zu sprechen, hieße, das Problem unnötigerweise nur noch komplizierter gestalten. Um die städtische Rente logisch mit der allgemeinen Grundrententheorie zu verbinden, war Wieser genötigt, einen besonderen „Fonds für Überbietungen“, der durch die erhöhten Gewinne geschaffen wird, anzunehmen. Was sind das aber für Überbietungen, deren Ertrag dem Grundeigentümer zufließt? Nehmen wir zum Vergleich zwei gleichartige Ladengeschäfte, deren Herstellung gleiche Kosten verursachen und von denen das eine im Zentrum der Stadt, das andere in einem entfernten Stadtteil liegt. Der im innersten Stadtkern gelegene Laden kann

1) Fr. v. Wieser, Die Theorie der städtischen Grundrente. Wien und Leipzig 1903 (Sonderdruck der Einleitung zu Dr. W. Mildschuh, Mietzinse und Bodenwerte in Prag. Wiener staatswissenschaftliche Studien, Bd. IX, Heft 1). S. 6—21.

infolge der Vorzüge seiner Lage bei gleichen Kosten einen viel größeren und auch kaufkräftigeren Kundenkreis heranziehen und folglich auch einen größeren Umsatz und einen größeren Reinertrag erzielen. In diesem wie in jenem Falle erhält der Mieter, sobald man die Sache oberflächlich betrachtet, ein gleichwertiges „Gut“, einen in bestimmter Weise hergerichteten Raum von einer bestimmten Größe. Der Mieter mietet doch aber nicht den Raum an sich, sondern einen Laden, der infolge seiner Lage einen bestimmten Käuferkreis heranzieht. Wenn unser Laden im Zentrum der Stadt einen doppelt so großen Warenumsatz aufweist wie der an der Stadtperipherie, so folgt daraus, daß im ersteren Falle die Kosten auf die Einheit des Umsatzes geringer sind, daß also die Lage des Geschäftes hier ebenfalls Kosten erspart, wie der bessere Boden im Vergleich zu schlechterem einen höheren Ertrag an Weizen abwirft und so die Kosten pro Zentner Weizen herabsetzt. In dieser Kostenersparnis liegt aber auch die Quelle der Rente, die die Geschäftsmieten einbringen. Wenn der in besserer Lage befindliche Laden einen größeren Reinertrag eben infolge seiner Lage einbringt, so kann auch dieser Überschuß dem Grundbesitzer als Rente zufließen. Wenn aber die Rente, die der städtische Grundeigentümer tatsächlich erhält, die Grenze der erwähnten Kostenersparnis nicht überschreitet, worin besteht dann noch ihr Unterschied von der landwirtschaftlichen Rente? Sie schmälert den üblichen Gewinnsatz des kapitalistischen Unternehmens ebensowenig, wie dies bei dem Farmer, der das Gut gepachtet, der Fall ist; aber auch der Konsument leidet nicht darunter, da zur Bezahlung dieser Rente der Geschäftsmann es nicht nötig hat, die Preise der von ihm verkauften Güter zu erhöhen. In der Regel sind denn auch die Preise in den im Stadttinnern gelegenen, auf ausgedehnten Umsatz berechneten Geschäfte gar nicht höher. Obgleich die Rente bei Geschäftsmieten verhältnismäßig hoch zu sein pflegt, wird sie gewöhnlich ohne Protest ertragen und schafft keine besondere soziale Frage wie die Rente der Wohnungsmieten. Die Rente ist bei Geschäftsmieten höher, aber auch der Ertrag, den das Geschäft abwirft, ist ebenfalls hoch. Und insofern hier die Rente den üblichen Ertragsüberschuß nicht übersteigt, kann man letzteren unter keinen Umständen „als Fonds für die Überbietung“ bezeichnen, denn hier findet gar kein Übergebot statt. Unter solchen Bedingungen bleibt die Rente der Geschäftsmieten Differentialrente im Sinne Ricardos und bedarf somit zu ihrer Erklärung gar keiner besonderen Theorie, die von derjenigen der landwirtschaftlichen Grundrente prinzipiell abweichen würde. Dasselbe gilt auch von der Rente der Wohnungsmieten. Wenn der Mietzins höher ist, weil und insofern die Wohnung in besserer Lage (näher beim Zentrum der Stadt, in einem wohlgeordneteren Viertel, mit reinerer Luft usw.) sich befindet, haben wir einen typischen Fall der Differentialrente vor uns. Wenn aber für Wohnungen, die ihrer Qualität nach sich nur wenig voneinander unterscheiden, aber trotzdem einen sehr abweichenden Mietzins aufweisen (weil z. B. die-

selben eleganter eingerichtet sind), oder wenn das Angebot einer bestimmten Kategorie von Wohnungen im Verhältnis zu ihrer Nachfrage stark begrenzt ist (in Arbeiterstadtvierteln), so haben wir tatsächlich besondere Bedingungen für die Preis- und Rentenbildung vor uns, unter denen die allgemeine Theorie der Differentialrente nicht gilt. Diese besonderen Bedingungen finden aber doch leicht ihre Erklärung, sobald man sie unter dem Gesichtspunkte einer Monopolpreisbildung betrachtet. Wieser scheint selbst die Möglichkeit eines solchen Einwandes vorausgesehen zu haben und schützt sich im voraus durch eine Definition des Monopols, bei der er nur den absoluten Begriff desselben gelten läßt, während er für die Konkurrenz auch Übergangsstufen anerkennt.

Monopol bedeutet nach Wieser immer „nur die Beherrschung von Angebot und Nachfrage durch eine einzige Partei, sei dies eine physische Person oder irgendeine ausdrückliche oder stillschweigende Vereinigung von mehreren oder vielen Personen. Mit dem Monopol darf die beschränkte Konkurrenz nicht verwechselt werden; auch wenn sie noch so sehr eingeschränkt ist, gibt diese niemals die gleich große Macht wie das Monopol, denn nur dieses erlaubt eine ungehemmte rücksichtslose Monopolpolitik. Monopol mit Seltenheit zu verwechseln, ist eine verwirrende Vorstellung, die leider seit der klassischen Ökonomie üblich geworden ist, ebenso wie es andererseits verwirrend ist, von ganz freier Konkurrenz zu sprechen, da doch in der Wirtschaft nichts beliebig vermehrbar ist“¹⁾. Die Begriffsverwirrung liegt aber diesmal auf seiten des Verfassers selbst und erklärt sich bei seiner Fähigkeit zur feinen theoretischen Analyse offenbar nur dadurch, daß er durch die von ihm vertretene einseitige Theorie geblendet ist. Die Grenznutzentheorie in der Darstellung von Menger, Wieser, Böhm-Bawerk und der übrigen Vertreter der österreichischen Schule leidet an Überschätzung des Nützlichkeitsmomentes (der Nachfrage) und Vernachlässigung der Produktionsbedingungen (des Angebotes). Kurz sie entwickelt in bezug auf die Konkurrenzverhältnisse des Marktes eine Theorie, die nur unter der Bedingung der Unveränderlichkeit des Angebotes gültig wäre, d. h. beim Vorhandensein eines Monopols. Absolutes Monopol aber anzuerkennen, absolute Konkurrenz dagegen in Abrede zu stellen, dürfte logisch kaum haltbar sein. Will man die Begriffe des Monopols und der Konkurrenz streng auseinanderhalten, so gibt es nur einen Weg: die Bildung absoluter Begriffe in beiden Fällen. Absolutes Monopol bedeutet völlige Herrschaft über den Markt, absolute Konkurrenz — völlige Freiheit des Marktes (wenn auch natürlich nicht im Sinne einer grenzenlosen Gütervermehrung, sondern im Vergleich zum vorhandenen Bedarf). Das sind entgegengesetzte Enden einer Linie, und daher gehen diese Begriffe, sobald wir von ihnen zu dem Begriffe des unvollständigen Monopols und der beschränkten Konkurrenz fortschreiten, sehr leicht ineinander über. Ein unvollständiges Mo-

1) Wieser, a. a. O. S. 30.

nopol ist eine beschränkte Konkurrenz, eine beschränkte Konkurrenz — ein unvollständiges Monopol. Die Wahl dieses oder jenes Begriffes geschieht rein bedingungsweise, je nachdem, ob der gegebene Fall näher zu diesem oder jenem äußersten Punkte liegt. Steht die Erscheinung näher zur Freiheit des Marktes, so ziehen wir es vor, von einer beschränkten Konkurrenz zu reden, steht sie dagegen näher zur völligen Beherrschung des Marktes, so sprechen wir von einem unvollständigen Monopol. Einen prinzipiellen Unterschied zwischen diesem und jenem Begriffe gibt es nicht, denn in beiden vermengen sich die Elemente der Freiheit und Beschränkung, d. h. des Monopols und der Konkurrenz, und wir wählen diesen oder jenen Ausdruck, je nachdem dieses oder jenes Element überwiegt.

Die Existenz irgendeines dieser Elemente im Falle eines unvollständigen Monopols oder einer beschränkten Konkurrenz zu leugnen, ist ganz unmöglich. Es ist daher ganz überflüssig bei der Beurteilung solcher Fälle von Preisbildung über deren Bezeichnung zu streiten (denn im Grunde genommen handelt es sich um einen Wortstreit); es ist aber notwendig zu untersuchen, in welchem Maße bei ihnen tatsächlich die monopolistischen Momente mit denen der Konkurrenz verflochten sind.

Monopolistische Momente bei der Bildung der Grundrente (insbesondere der städtischen) lassen sich nicht abstreiten, denn die bevorzugten Grundstücke sind in ihrer Anzahl beschränkt. Daher mußte auch Wieser bei der Charakteristik der städtischen Rente fortwährend auf die althergebrachte Argumentation der Monopolisten zurückgreifen. So schreibt er z. B. dem sozialen Faktor der städtischen Rente — der Wahl der Wohnung entsprechend der gesellschaftlichen Selbsteinschätzung der verschiedenen Mietergruppen — eine große Bedeutung zu. Für die gleiche Wohnung wird, wenn sie sich in einem vornehmeren Stadtteil befindet, ein höherer Preis gezahlt, genau wie für eine Fahrkarte erster Klasse mehr bezahlt wird, als für eine solche der zweiten. Hier haben wir aber einen typischen Fall der Monopolpreisbildung vor uns. Der Monopolist paßt, sofern es die Absatzbedingungen zulassen, die Preise an die einzelnen Konsumentenkreise an, indem er entweder ihre größere Nachgiebigkeit oder ihre größere Kaufkraft ausnutzt. Einer solchen Differenzierung der Konsumenten begegnen wir auch auf dem städtischen Mietmarkte, und welche Besonderheiten dieser auch aufweisen mag (es kann hier, um ein Beispiel zu wählen, auf die ärmsten Käufer ein größerer Druck ausgeübt werden als auf die wohlhabenderen), so herrscht doch auch hier das Prinzip der ungleichmäßigen Preisfestsetzung für die verschiedenen Käufer ein und desselben Gutes. Daß die Mietpreise im allgemeinen eine Regelmäßigkeit aufweisen, widerspricht ebenfalls nicht den allgemeinen Bedingungen der Monopolpreisbildung, weil ein solcher Prozeß, sofern er sich auf Massenerscheinungen erstreckt (wie wir bereits oben im Kapitel über den Preis gezeigt haben) stets in sehr engen Grenzen verläuft, die nicht durch

Willkür, sondern durch objektiv wirksame Momente des Marktes bedingt werden.

Endlich sei noch bemerkt, daß in der Differentialrente selbst Monopolelemente enthalten sind. Der beste Boden wirft deshalb eine Rente ab, weil mit Zunahme der Bevölkerung das Angebot desselben beschränkter wird und sich die Notwendigkeit ergibt, zu schlechterem Boden überzugehen. Die Beschränktheit des Angebotes der besten Grundstücke gibt auch ihren Besitzern die Möglichkeit, für ihre Produkte Preise zu verlangen, die die Produktionskosten übertreffen. Wenn die schlechteren Grundstücke für die Deckung des gesamten Bedarfes nicht ausreichen würden, so würde der Preis über den Produktionskosten auf dem Boden niedrigster Klasse zu stehen kommen; da aber der Voraussetzung nach solcher im Überfluß vorhanden ist, so können auch die Besitzer der begünstigten Grundstücke den Vorzug ihrer Lage soweit ausnutzen, bis sie die Grenze der Kosten auf schlechtestem Boden erreicht haben werden. Bis zu dieser Grenze können sie aber infolge ihrer besonderen Lage — mögen wir diese als monopolistische oder sonst wie bezeichnen — ungehindert ihre Ansprüche steigern, denn insofern befinden sie sich außerhalb der Konkurrenz, und insofern trägt auch die Differentialrente einen Monopolcharakter.¹⁾

Nachdem wir das Wesen der Grundrente theoretisch klargelegt haben, können wir nunmehr auch die Frage nach ihrer Veränderung in der historischen Entwicklung aufwerfen. Die Theorie der Grundrente kann Änderungen, die durch konkrete Zeitverhältnisse bedingt werden, natürlich nicht voraussehen. Die klassische Schule, die auch in Fragen der nationalen Entwicklung zur Aufstellung von Lehrsätzen mit absoluter Geltung neigte, hat angenommen, daß die Grundrente die Tendenz hat dauernd zu steigen. Da die Bevölkerung stets wachse und die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Erzeugnissen entsprechend steige, so müßten immer schlechtere Grundstücke der Bebauung erschlossen oder der Kapitalaufwand auf den bereits benutzten erhöht werden. Und so werde die Grenze, von der die Differentialrente ihren Anfang nehme, immer weiter hinausgeschoben. Diese Theorie war durchaus richtig, sofern man die Entwicklung der landwirtschaftlichen Verhältnisse in England und in den übrigen europäischen Staaten zu Beginn des XIX. Jahrhunderts im Auge hatte. Gleich anderen Sätzen der klassischen Schule kann aber auch „das Gesetz der steigenden Grundrente“ auf absolute Gültigkeit keinen Anspruch erheben, weil es die wirtschaftlichen Verhältnisse nur einer bestimmten historischen Periode charakterisiert. Überblicken wir nun die Änderungen der Grundrente während der letzten Jahrzehnte, so überzeugen wir uns, daß sie in vielen Ländern eine der Lehre Ricardos entgegengesetzte Tendenz gehabt haben, und zwar die zum allmählichen Sinken. Die Vervollkommnung der Verkehrsmittel hat die Bedingungen der Getreidepreisbildungen für Europa

1) W. Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1910. S. 270.

von Grund aus geändert. Der Einfluß der Entfernung der Getreideproduktionsgebiete von den Absatzmärkten ist fast geschwunden; der gesteigerte Eisenbahnbau in Agrarländern im Zusammenhang mit der Entwicklung des Seetransportes hat dazu geführt, daß die Getreidepreise in den Einfuhrgebieten gesunken sind. Die Grundrente ist daher in den europäischen Staaten stark zurückgegangen und würde in einigen Ländern auf ein Minimum gesunken sein, wenn nicht eine künstliche Erhöhung der Preise durch Getreidezölle herbeigeführt worden wäre. In den Getreideexportländern ist dagegen die Grundrente anfangs stark gestiegen. So ist z. B. in Rußland in den auf die Bauernbefreiung folgenden Jahren dank den Eisenbahnen, die die Getreideproduktionsgebiete mit den Seestädten und den großen ausländischen Getreidemarkten verbunden haben, die Grundrente außerordentlich gestiegen. Die Getreidepreise gingen fortwährend in die Höhe. Sehr bald konnte man aber auch hier eine entgegengesetzte Tendenz feststellen. Die Konkurrenz der Vereinigten Staaten, Indiens und der übrigen transatlantischen Länder auf dem europäischen Markt hat durch die Herabsetzung der Getreidepreise in den Hauptabsatzgebieten auch das Einkommen der russischen Grundbesitzer sehr ungünstig beeinflußt. Man muß somit, wenn man die Ursachen nationaler Änderungen der Grundrente während einer bestimmten Zeitperiode aufdecken will, die besonderen Bedingungen, die hierbei die Bildung der Getreidepreise beeinflußt haben, genau berücksichtigen. Nur auf dem Wege einer solchen speziellen Untersuchung kann man sich eine Vorstellung über den tatsächlichen Verlauf der Änderungen der Grundrente und über die künftige Gestaltung derselben bilden. Die nationalen Besonderheiten in der historischen Entwicklung der Grundrente kann aber die Theorie von Ricardo natürlich nicht berücksichtigen.

Betrachtet man die Getreideproduktion mit Rücksicht auf den Weltmarkt, so erweisen sich die Ausfuhrländer gewissermaßen als Zuschuß zu den bevorzugten Landgebieten der Einfuhrländer, diese dagegen gewissermaßen als Zuschuß zu den schlechtesten Bodenarten jener. So wird gegenwärtig die Grundrente durch die unterste noch angebaute Bodenklasse der am Weltgetreidehandel beteiligten Länder bestimmt.

Der Wert des Bodens wird durch die Grundrente bestimmt, die er abwirft. Um eine Grundrente zu beziehen, muß man Grund und Boden erwerben. Der Käufer eines Grundstückes betrachtet daher den aus dem Boden erzielten Ertrag als Zins, den Boden selbst dagegen als konstanten Fonds, der diesen abwirft, und daher tauscht er ihn nur gegen ein solches Kapital ein, dessen Zins dem Ertrage des Bodens gleichkommt. Im allgemeinen wird der Grundbesitz für die gesicherte und vornehmste Eigentumsform gehalten, und daher wird das im Boden angelegte Kapital der Anlage in den solidesten Formen, in Staatsanleihen usw. gleichgesetzt. Bringt eine derartige Kapitalanlage 4% ein, so wird der Grund und Boden, der eine Grundrente von 4000 Mark abwirft, für 100000 Mark verkauft werden.

Dies nennt man Kapitalisierung der Grundrente. Durch die Kapitalisierung gleichen sich die Unterschiede in der Rentenhöhe der verschiedenen Grundstücke für die neuen Grundbesitzer aus, und der erworbene Boden wirft einen gleichen Ertrag aus dem zu seinem Kauf verwandten Kapital ab. Im Unterschied vom Zinsfuß hat die kapitalisierte Rente bei weiterer Zunahme der Bevölkerung und Nachfrage nach Getreide, Mietswohnungen usw. die Tendenz zu steigen. Tritt die Erhöhung der Grundrente rasch ein, z. B. infolge hoher Getreidezölle, starker Zunahme der städtischen Bevölkerung usw., so wird sie beim Kauf im voraus mit eingerechnet. Die Kapitalisierung der Rente nimmt dann einen spekulativen Charakter an. In der Erwartung einer bedeutenden Steigerung des Einkommens treiben die Spekulanten die Preise übermäßig in die Höhe. Dies führt zuweilen zu ernststen Erschütterungen des Wirtschaftslebens, sofern die Hoffnung auf das feste Anziehen der Preise in Wirklichkeit sich als unbegründet erweist, oder zur Erhaltung der Preise auf der erreichten Höhe Mittel verwandt werden, die die Interessen der Gesellschaft als Ganzes genommen verletzen. Da die Grundbesitzer die Rente nicht dank irgendwelcher nützlichen gesellschaftlichen Leistungen beziehen, sondern infolge ihrer Besitzrechte am Grund und Boden, so gehört die Frage der Zweckmäßigkeit eines solchen Zustandes auch heute noch zu den umstrittensten Problemen in der nationalökonomischen Literatur. Selbst diejenigen, die sich im allgemeinen keineswegs für eine Beseitigung des Privateigentums aussprechen, erblicken in dem Eigentumsrechte am Grund und Boden eine große gesellschaftliche Gefahr, und diese Auffassung stößt auch auf Zustimmung in weiten Kreisen der Gesellschaft. Der „unverdiente Einkommenszuwachs“ durch den Grundbesitz ist wohl augenfälliger als bei den übrigen Formen des Monopoleinkommens. Es wird z. B. in einer Gegend eine Eisenbahn gebaut, und die Folge davon ist, daß die Grundbesitzer der umliegenden Güter dank einem von ihrem Zutun ganz unabhängigen Umstande jetzt jährlich einen erheblichen Extragewinn erhalten, oder es wächst die städtische Bevölkerung, es entstehen neue Stadtteile, und so fließen nunmehr den Hauptbesitzern in den dem Stadtinnern am nächsten liegenden Straßen größere Erträge aus ihrem Grundeigentum zu. Die offenbare Ungerechtigkeit, daß Vorteile, die aus der Entwicklung des öffentlichen Lebens, der sozialen Verhältnisse hervorgehen und keineswegs auf Verdienste des einzelnen zurückführbar sind, diesem zugute kommen, hat viele Projekte zur Beseitigung oder wenigstens Herabsetzung der Grundrente ins Leben gerufen. Nationalökonomien, die ihre Gedanken konsequent zu Ende führten, haben sich zugunsten der Verstaatlichung des Grund und Bodens, also der völligen Aufhebung des privaten Bodeneigentums, bzw. zugunsten einer besonderen Steuer, welche einen erheblichen Teil oder die ganze Grundrente einziehen würde, ausgesprochen und die Verwendung der auf diesem Wege aufgebrachten Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse der Allgemeinheit vorgeschlagen.

Andere Projekte sehen bloß die Verstaatlichung gewisser Arten des Bodens vor, deren Besitz (z. B. das Grundeigentum in großen Städten) den Schöpfern dieser Projekte besonders ungerecht schien. Wir können hier auf die Zweckmäßigkeit dieser Maßnahmen nicht ausführlicher eingehen. Wir beschränken uns auf die theoretische Klarlegung des Problems.

In der Literatur über die Differentialrente wird der Lehrsatz, daß der Extrageinn, den der Boden infolge natürlicher Vorzüge abwirft, bei jeder Gesellschaftsordnung bleiben müsse, als unerschütterter angesehen. Die Differentialrente wird also nicht als „soziale“, sondern als „ökonomische“ Kategorie hingestellt. Dies nahm unter anderem auch Henry George¹⁾ an, der den Einzug der Grundrente durch Besteuerung vorschlug — eine Maßnahme, die seiner Meinung nach sich aus dem universellen Charakter der Differentialrente ergibt, die niemals und unter keinen Bedingungen verschwinden kann.

Eine ernstere Untersuchung des Problems zeigt indes, daß die Sache nicht so einfach liegt, und daß (ganz abgesehen davon, ob die Beseitigung der Grundrente durch eine Steuer zweckmäßig ist und sich durchführen läßt) die Verstaatlichung des Bodens und die staatliche Verwaltung für den Konsumenten eine ganz andere Bedeutung hätte als die Besteuerung der Grundrente. Nicht die Grundrente läßt sich nicht beseitigen, sondern die Beschränktheit des besseren Bodens und das daraus hervorgehende Monopol. Einen Ertrag wird dagegen dieses Monopol abwerfen oder auch nicht, je nachdem, in wessen Händen es sich befindet. Bei Lexis finden wir darüber sehr interessante Ausführungen. Denken wir uns, sagt Lexis, ein Staatsbahnnetz, das sich aus Linien von verschiedener Einträglichkeit zusammengesetzt. „Manche Linien eines solchen Systems würden, für sich allein betrieben, eine ungewöhnlich hohe Rente über den normalen Kapitalgewinn hinaus abwerfen, während andere vielleicht nicht einmal die Betriebskosten decken würden. Nehmen wir an, daß auch die am wenigsten ergiebigen Linien noch die Verzinsung und Amortisation des in ihnen angelegten Kapitals einbringen, so würde der Staat von seinem ganzen Betriebe noch einen Überschuß erzielen, der den Charakter einer Grundrente trüge“. Könnte er auf dieses Einkommen verzichten, ohne es sonst jemandem zufließen zu lassen? Sehr wohl, durch allgemeine Herab-

1) Den größten Erfolg hatte das Projekt der Besteuerung der Grundrente von H. George, das er in seiner Schrift „Progress and poverty“ (deutsch unter dem Titel: „Fortschritt und Armut“ von Guetschow. Berlin 1881) entworfen und begründet hat. Die Propaganda von H. George war von sehr großer Bedeutung, weil sie die Idee des „unverdienten Einkommenszuschusses“ der Grundbesitzer in weitesten Kreisen populär gemacht hat. Die theoretische Begründung des von George vorgeschlagenen „einzigsten Mittels“ zur Beseitigung der Mißstände des modernen Wirtschaftslebens ist aber, sofern sie sich von der festen Grundlage der Ricardoschen Grundrententheorie entfernt, sehr wenig durchdacht und zuweilen sogar naiv. Dies gilt besonders von seiner Kapitalzinstheorie, die zu den oberflächlichsten unter den Produktivitätstheorien gehört.

setzung der Tarife, d. h. Verbilligung des Gütertransportes. „Die schlechten Linien würden dabei tatsächlich Zuschüsse erfordern, die durch die von den anderen Linien abgeworfenen Überschüsse gedeckt würden. Ähnlich lägen die Verhältnisse, wenn der Staat selbst die ganze Landwirtschaft als ein einziges Riesenunternehmen betriebe und nicht etwa die einzelnen Güter verpachtete. Bei der ersteren Annahme würde... der Staat als einziger selbständiger Unternehmer die Preise des Getreides, des Fleisches usw. so weit herabsetzen können, daß er im ganzen nur die Verzinsung und die Amortisation seines angelegten Kapitals erhielte; das Defizit, das sich bei diesen Preisen aus der Bewirtschaftung der untersten Klassen der Ländereien ergeben müßte, würde durch die bei den besseren Klassen noch bleibenden Überschüsse ausgeglichen werden.“¹⁾

Überblicken wir noch einmal das Ergebnis unserer Betrachtung über die Grundrente, so kann es uns nicht entgehen, daß sich auch hier eine strenge Parallele zur allgemeinen Wert- und Preistheorie feststellen läßt. Bei frei okkupierbarem und im Überfluß vorhandenem Boden gibt es keine Grundrente; bei beschränkter Ausdehnung der besseren Bodenklassen haben die Grundbesitzer die Möglichkeit, in einem entsprechenden Bodenwert die in ihren Händen sich befindenden Vorteile zu realisieren; endlich kann bei Festsetzung des Preises der Bodenerzeugnisse durch die öffentliche Gewalt die Grundrente wieder völlig schwinden, oder in Analogie zum Gewinn, den öffentliche Unternehmungen abwerfen, als eine gewisse Steuer eingezogen und der Allgemeinheit zugeführt werden.

ACHTZEHNTE KAPITEL.

DIE LEHRE VON DER KONSUMTION.

Die Konsumtion. — Ihre primitiven Formen. — Einfluß der Gesellschaftsordnung auf die Konsumtion. — Die Subjekte der Produktion und der Konsumtion. — Die Konsumtion bei den verschiedenen Gesellschaftsklassen. — Arbeiterbudgetuntersuchungen. — Die Gesetze von Engel und Schwabe. — Die Nahrungsversorgung bei der Arbeiterklasse. — Die Wohnungsfrage. — Besonderheiten der Wohnungsfrage in England. — Kampfmittel gegen schlechte Wohnungsverhältnisse. — Die Wohnungsnot in Deutschland. — Hebung des Konsums der arbeitenden Massen durch Konsumgenossenschaften. — Das Fehlen eines Zusammenhanges zwischen Produktion und Konsumtion in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung. — Konjunkturschwankungen und Krisen. — Der typische Konjunkturverlauf. — Die Krisentheorien von Sismondi und Rodbertus. — Die Krisentheorie von Marx und Engels. — Konjunkturschwankungen und Kreditvolumen. — Die Krisen und die kapitalistische Wirtschaftsordnung. — Schlußwort.

Um unsere Betrachtung der Hauptfragen der Volkswirtschaftslehre zum Abschluß zu bringen, müssen wir wenigstens in aller Kürze noch auf das Problem des Güterverbrauches, der Konsumtion eingehen.

1) W. Lexis. Art. Grundrente im Hdw. d. Staatsw. Bd. V³. S. 174.

Die Konsumtion bildet das abschließende Glied in der Kette der wirtschaftlichen Tätigkeit, denn die vorangegangenen Phasen derselben, d. h. die Produktion, der Tausch und die Verteilung haben nur insofern Sinn und Bedeutung, als sie zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse führen. Wenn die Bedürfnisse, um derentwillen die wirtschaftliche Tätigkeit entfaltet wird, in einem gegebenen Moment befriedigt sind, ist der wirtschaftliche Kreislauf einmal abgeschlossen, und es beginnt nun ein neuer. Für diesen neuen Zyklus geben aber die alten Bedürfnisse die Hauptdirektiven ab. Diesen können sich auch noch neue, früher unbekannte anschließen, andere wieder fortfallen, die Grundlage der künftigen Konsumtion wird aber stets durch die vorangegangene Phase des Wirtschaftslebens bedingt, was seiner Entwicklung auch eine gewisse Stetigkeit und Gesetzmäßigkeit verleiht. Die Konsumtion schließt somit die abgelaufene Wirtschaftsperiode ab und weist den Künftigen die Aufgabe.

Die Konsumtion als physiologischer und psychologischer Prozeß der Bedürfnisbefriedigung interessiert den Nationalökonom nicht. Sofern es sich um diese Seite des Problems handelt, nimmt er die Daten der Physiologie und Psychologie als gegeben an. Die Konsumtion steht aber in enger Verbindung auch mit verschiedenartigen, mehr oder weniger komplizierten sozialen Verhältnissen, und diese klarzulegen ist die Aufgabe der Volkswirtschaftslehre.

Mit Recht sagt man, daß es leichter sei, vernünftig zu arbeiten als vernünftig den Erfolg der Arbeit auszunutzen. Die Rationalisierung der Konsumtion vollzieht sich sehr langsam, macht eine schwierige Entwicklung durch und bleibt stets hinter der Vervollkommnung der Produktion zurück. Die Konsumtion des Naturmenschen trug einen ganz ordnungslosen Charakter. Die Gewinnung von Gütern auf niederen Stufen des Wirtschaftslebens erfolgte dermaßen unregelmäßig, daß der unrationelle Charakter der Konsumtion eine unabwendbare Bedingung des Kampfes ums Dasein war. Zeiten eines Nahrungsüberschusses wurden von solchen der Hungersnot abgelöst, und bei der Unfähigkeit bzw. Unmöglichkeit, Nahrungsvorräte anders als im eigenen Organismus aufzuspeichern, mußte der Naturmensch seinen Körper der Absorption großer Nahrungsmassen anpassen, um den notwendigen Fonds für den Fall einer längeren Hungersnot sich zu sichern. Außerdem boten seine Kleidung und Wohnung wenig Schutz gegen Kälte und Feuchtigkeit, und so mußte er die Wärme in seinem Körper hauptsächlich durch Nahrung erhalten. Daher stammt auch die Neigung des Naturmenschen, Nahrungsmittel in großen Mengen zu verzehren, vor allem solche, die ihm als besonders begehrenswert erscheinen, z. B. Alkoholgetränke.¹⁾

1) S. Patten, The consumption of wealth. 2 ed. Philadelphia 1901. S. 9—12 und 43—45.

2) a. a. O. S. 50—52.

Vergleichen wir diese primitive Form der Konsumtion mit den feinen Formen der Lebensführung, die den gebildeten und wohlhabenden Klassen der modernen Gesellschaft zugänglich sind, so erweist sich der Unterschied zwar als sehr erheblich, aber immer doch nicht so groß wie auf dem Gebiete der Produktion oder des Tausches. Und das ist auch verständlich, denn bei der Konsumtion gewinnen Neigung und Instinkt häufig die Oberhand über die vernünftige Überlegung. Der Geist der exakten Berechnung, der Geist des Rationalen, der in die übrigen Gebiete des modernen Wirtschaftslebens eingedrungen ist, wird von der elementaren Ordnungslosigkeit der Konsumtion einfach zunichte gemacht.

Patten (der überhaupt zu paradoxen Urteilen neigt) behauptet sogar, daß die Hauptgrundlage für die Erhöhung des Niveaus der Lebensführung „die Verringerung des Appetits“ durch Steigerung der Mannigfaltigkeit der Bedürfnisse bilden müsse. Jedenfalls stellt die Frage nach der Struktur und dem Charakter der Konsumtion ein grundlegendes Problem der gesellschaftlichen Entwicklung dar. Die Konsumtion wird aber nicht durch den Geschmack und die Gewohnheiten an sich bestimmt, sondern durch den Charakter der gesellschaftlichen Verhältnisse, unter deren Einfluß sich diese oder jene Geschmacksrichtungen oder Gewohnheiten entwickeln.

Dieser Einfluß ist von zweierlei Art: einerseits wird durch die Struktur des gesellschaftlichen Lebens das Maß bestimmt, in dem der Ertrag der wirtschaftlichen Tätigkeit den an ihr unmittelbar Beteiligten und den übrigen Mitgliedern der Gesellschaft zufließt, andererseits — der Unterschied in der Größe und im Charakter der Konsumtion bei den verschiedenen Klassen der Gesellschaft.

Die an der Konsumtion teilnehmende Gruppe ist notwendigerweise größer als diejenige, die sich an der Produktion beteiligt. Alle Menschen verbrauchen wirtschaftliche Güter, aber bei weitem nicht alle erzeugen solche. Unter derjenigen Gruppe, die an der wirtschaftlichen Tätigkeit nicht aktiv teilnimmt, muß ein bestimmter Teil wirtschaftlich unbeschäftigt bleiben, weil dies nur zum Schaden der dringendsten Interessen der Gesellschaft geschehen könnte. Greise und Minderjährige dürfen infolge Besonderheiten ihres Organismus, letztere auch infolge der Bedürfnisse der künftigen Entwicklung der Gesellschaft (Schutz der normalen geistigen und sittlichen Entwicklung der heranwachsenden Generation) nicht zu wirtschaftlicher Tätigkeit herangezogen werden. Eine erhebliche Teilnahme von Kindern und Greisen an der wirtschaftlichen Tätigkeit weist auf eine ungesunde Gestaltung der Gesellschaftsordnung hin, und umgekehrt wird der sozialökonomische Fortschritt durch eine zunehmende Befreiung der schwächsten Mitglieder der Gesellschaft von der wirtschaftlichen Tätigkeit charakterisiert. Für die Zukunft kann man erwarten und muß auch unbedingt wünschen, daß eine noch weitergehende Befreiung von Jugendlichen und Greisen von der Arbeit durchgeführt wird.

Die Greise haben sich durch lange Jahre vorangegangener Arbeit das Recht auf ein ruhiges Alter erarbeitet, während die heranwachsende Generation für das bevorstehende Arbeitsleben zunächst Kräfte sammeln muß. Dieser Teil der Bevölkerung muß im Interesse der Allgemeinheit auf Kosten der Arbeit der übrigen arbeitsfähigen Mitglieder der Gesellschaft erhalten werden. In ähnlicher Weise schöpfen auch diejenigen, die eine nützliche Tätigkeit außerhalb der Wirtschaft ausüben, wie Lehrer, Ärzte, Beamte, Gelehrte, Literaten, Schauspieler, Künstler usw. die Mittel ihrer Konsumtion aus der durch die wirtschaftliche Tätigkeit anderer Personen geschaffenen Quelle. Bei normaler Entwicklung des Kulturlebens erweist sich der Abzug aus dem Gesamtertrage der Volkswirtschaft, der zur Erhaltung solcher Personen dient, nicht als Hemmnis, sondern im Gegenteil als wichtiges Mittel zur erfolgreichen Entwicklung der wirtschaftlichen Tätigkeit. Als tote Last ruhen auf den Schultern der wirtschaftlich tätigen Gruppe aber Personen, die zwar arbeitsfähig sind, aber für die zu ihrer Erhaltung erforderliche Arbeit kein Äquivalent hergeben, wie z. B. Verbrecher, die ihre Strafe im Gefängnis abbüßen, Bettler usw. Auf diesem Wege zahlt aber die Gesellschaft nur ihren Tribut für ihre eigenen Sünden und Mißstände. Die Zahl der Verbrecher würde bei einer besseren Wirtschaftsverfassung zurückgehen, und gar mancher würde nicht seine Hand zum Betteln ausstrecken, wenn der Staat ihn durch eine Alterspension versorgt hätte. Gleichfalls als tote Last erscheinen für die Gesellschaft auch alle Nichtsteuer, welche die Möglichkeit haben zu leben, ohne zu arbeiten, sofern sie ihre Kräfte nicht den Aufgaben des allgemeinen Kulturlebens widmen. Diesen Fragen begegneten wir bereits oben, als wir von der Schichtung der modernen Gesellschaft in einzelne Gruppen sprachen.

Uns interessiert hier vor allem die Frage, in welchem Grade die moderne Gesellschaft sich die Bedürfnisbefriedigung der Hauptmasse der wirtschaftlich tätigen Bevölkerung, d. h. der arbeitenden Klasse sichert. Welche Eigentümlichkeiten charakterisieren die Konsumtion der Arbeiter im Vergleich zu der der wohlhabenden Klassen?

Eine Antwort auf diese Frage enthalten die statistischen Untersuchungen der Arbeiterbudgets. Sie zeigen uns, daß arme Familien fast ihr ganzes Einkommen auf Nahrung, Kleidung und Wohnung verwenden, während sie auf die Zwecke der Erziehung, Bildung, Gesundheitspflege, Zerstreung usw. nur äußerst geringe Summen übrig haben. Umgekehrt machen beim Mittelstand und den reicheren Klassen die Ausgaben der letzteren Kategorie einen bedeutend größeren Teil ihres Budgets aus, das zudem noch, absolut genommen, erheblich über dem des Arbeitslohnes steht.

Versuche zur Bestimmung von Arbeiterbudgets gehen bis ins XVII. und XVIII. Jahrhundert zurück (Petty, Vauban, Cantillon, insbesondere aber Eden in seinem Werke „The State of the Poor“ 1797). Seit der neuesten industriellen Entwicklung werden mit der Erforschung der Lage der Arbeiter-

klasse auch die Arbeiterbudgets in den Kreis der Untersuchungen gezogen, und im Jahre 1853 arbeitet der Internationale Statistische Kongreß in Brüssel ein Erhebungsformular zum Studium der Haushaltsführung aus. Nach diesem Programm hat 1855 Ed. Ducpétiaux eine große Arbeit für Belgien „Budgets Economiques des classes ouvrières en Belgique“ ausgeführt. Im selben Jahre begann Le Play, um den sich allmählich eine ganze Schule geschart hat, seine Budgetuntersuchungen zu veröffentlichen. Im Jahre 1857 ist die berühmte Untersuchung von Ernst Engel über die Produktions- und Konsumtionsverhältnisse im Königreich Sachsen erschienen. Von dieser Arbeit nehmen auch die Haushaltsuntersuchungen im modernen Sinne des Wortes ihren Ursprung. Engel verstand es, das Wertvollste den Untersuchungen seiner Vorgänger zu entnehmen, und so kam er auf Grund der von diesen gesammelten Daten, ergänzt durch die eigenen Untersuchungen sächsischer Haushaltsrechnungen zu dem allgemeinen Satz, daß „je ärmer eine Familie ist, ein desto größerer Anteil der Gesamtausgabe muß zur Beschaffung der Nahrung aufgewendet werden“. Im Jahre 1886 hat Schwabe dieses „Engelsche Gesetz“ auf Grund seiner Untersuchungen der Berliner Wohnungsverhältnisse durch ein analoges ergänzt: „Je wohlhabender eine Familie ist, um so größere Summen, aber um so weniger Prozente der gesamten Ausgaben verwendet sie durchschnittlich auf die Wohnungsmiete.“ Engel hat sogar sein Gesetz mathematisch formuliert: „Die Höhe der Ausgaben für Nahrung wächst bei Abnahme des Wohlstandes in einer geometrischen Progression.“ Durch diese schroffe Formulierung hat Engel der allgemeinen Begeisterung der Statistiker jener Zeit, denen überall „soziale Gesetze“ vorschwebten, seinen Tribut entrichtet. Durch die scharfe Erfassung des Durchschnittstypus der von ihm erforschten Budgets hat aber Engel im allgemeinen ihren spezifischen Charakter sehr treffend erfaßt und zwar die Tatsache, daß das Einkommen der wenig bemittelten Klassen fast vollständig zur Befriedigung der elementarsten Existenzbedürfnisse verbraucht wird.

Die weiteren Fortschritte der Budgetuntersuchungen gehen Hand in Hand mit dem Erwachen des Interesses für die Arbeiterfrage am Ausgange des XIX. Jahrhunderts und mit der Errichtung arbeitsstatistischer Ämter, sowie auch dem Eingreifen einiger Privatpersonen, die umfangreiche Untersuchungen über die Lebensführung der arbeitenden Klasse veranstaltet haben.¹⁾

1) Von den Budgetuntersuchungen verdient (wie in bezug auf die Schlüsse, so auch insbesondere auf die Methode der Materialsammlung) besondere Beachtung die vom statistischen Reichsamt ausgeführte „Erhebung von Wirtschaftsrechnungen minder bemittelter Familien im Deutschen Reiche, Berlin 1907. Weniger exakte, aber sehr umfangreiche Mitteilungen enthält der 18. Bericht des Arbeitskommissars der Vereinigten Staaten (Cost of living and retail prices of food. 18th annual report of the Commissioner of Labor. Washington 1904). Eine kleine Zahl, dafür aber um so sorgfältiger gewählter und geprüfter Arbeiterbudgets enthalten

Nach den älteren Berechnungen von Engel macht die Ausgabe für Nahrung bei bemittelten Arbeiterfamilien mehr als die Hälfte des Einkommens aus, bei wenig bemittelten mehr als drei Viertel. Die späteren Untersuchungen ergaben geringere Ziffern, doch ist die von Engel nachgewiesene Tendenz im allgemeinen auch von diesen bestätigt worden.

Nach Angaben von Engel		Nach der Erhebung im Deutschen Reiche von 1907	
Bei jährlichem Einkommen einer Familie von: Francs Mark	nehmen die Ausgaben für Nahrung in Anspruch %	Bei jährlichem Einkommen einer Familie von: Mark	nehmen die Ausgaben für Nahrung in Anspruch %
1000 = 800	64,20	1200—1600	54,6
1500 = 1200	60,75	1600—2000	51,0
2000 = 1600	58,65	2000—2500	48,1
2500 = 2000	57,54	2500—3000	42,7
3000 = 2400	56,90	3000—4000	38,1

Was das Gesetz von Schwabe betrifft, so haben die neueren Untersuchungen eine gewisse Korrektur desselben als notwendig erwiesen, indem sie feststellten, daß das Sinken des auf die Wohnungsmiete entfallenden Einkommensteiles erst von einer bestimmten Grenze an (nach der deutschen Erhebung von 1907 erst bei einem Einkommen von über 5000 Mark) beginnt.

Die Ausgaben der untersuchten Familien, in drei Gruppen eingeteilt, setzen sich nach der deutschen Erhebung folgendermaßen zusammen:

Ausgaben für	In Familien mit einem Gesamteinkommen		
	unter 2000 M.	von 2000—3000 M.	über 3000 M.
	in % des Gesamteinkommens		
Nahrung	52,3	45,9	36,2
Kleidung	10,7	13,3	14,3
Wohnung	17,7	17,8	18,5
Heizung und Beleuchtung .	4,7	4,0	3,5
Die übrigen Ausgaben . .	14,6	19,0	27,5
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

die bereits früher genannten Monographien von Charles Booth (für London) und Rowntree (für York). Ohne Budgetuntersuchungen im eigentlichen Sinne des Wortes darzustellen, wirft doch die Serie von Veröffentlichungen des englischen Gewerbeministeriums (für England und die nachbarlichen Industriestaaten) unter dem allgemeinen Titel: „Cost living of the working classes“ viel Licht auf den Charakter der Konsumtion der Arbeiterfamilien. Der auf England sich beziehende Band ist im Jahre 1908 erschienen. Nähere Literaturangaben enthält der Art. von St. Bauer, Konsumtion (nach Sozialklassen) im Handw. d. Staatw. Bd. VI³ und die weiter oben genannte Erhebung im Deutschen Reiche.

Fügen wir den Ausgaben für Wohnungsmiete die für Heizung und Beleuchtung hinzu, so finden wir, daß die Ausgaben für die drei zuerst angeführten elementarsten Bedürfnisse — Nahrung, Kleidung, Wohnung — bei den untersuchten Familiengruppen (die sich nicht nur aus Arbeitern, sondern auch aus Lehrern, niederen Postbeamten usw. zusammensetzen) zwischen 85,4 und 72,5, die Ausgaben für Nahrung und Wohnung allein (mit Ausschluß der für Heizung und Beleuchtung) zwischen 70 und 54,7% schwanken.¹⁾

Die Ausgaben für Nahrung absorbieren auch heute noch einen großen Teil des Arbeiterbudgets, und trotzdem ist die Befriedigung dieses elementaren Bedürfnisses selbst in wirtschaftlich sehr fortgeschrittenen Ländern häufig immer noch viel zu unzureichend.

Die Ernährung der arbeitenden Klasse in Ländern mit besonders günstigen Arbeitsbedingungen — in den Vereinigten Staaten Nordamerikas, in den australischen Kolonien Englands — ist gegenwärtig im allgemeinen wohl bereits befriedigend (bei den australischen Arbeitern beobachtet man sogar einen übermäßigen Fleischgenuß). Auch kann die Ernährung der oberen Schichten der Arbeiterbevölkerung in England selbst ebenfalls im allgemeinen bei bescheidener, d. h. vernünftiger Lebensweise und nicht zu kinderreicher Familie als ausreichend bezeichnet werden. Weniger günstig lagen die Verhältnisse in den Staaten des europäischen Kontinents auch schon in der Vorkriegszeit.

Eine gute Charakteristik der Ernährungsverhältnisse der englischen Arbeiter finden wir in der bereits genannten Untersuchung von Rowntree. Nach den von ihm gesammelten Daten war mehr als die Hälfte der gesamten Arbeiterbevölkerung von York, und zwar Familien mit einem Gesamteinkommen von 26 sh. an in der Woche und darüber hinaus im allgemeinen genügend mit Nahrung versorgt, bei den bemittelten bestand sogar ein Überfluß im Vergleich zur unentbehrlichen Norm (die Rowntree nach der Berechnung des amerikanischen Physiologen Atwater gleich 3500 Kalorien annimmt). Das traf jedoch nur auf solche Familien zu, die eine bescheidene Lebensweise führten, d. h. nicht viel auf alkoholhaltige Getränke, Spiele usw. verausgabten und nicht allzu vielköpfig waren. Für Familien dagegen mit einem Einkommen unter 26 sh. in der Woche, die zwar die Minderheit der Arbeiterbevölkerung von York ausmachten, aber immerhin noch recht zahlreich vertreten waren und in ihren Reihen viele angesehene, arbeitslustige und enthaltsame Menschen aufwiesen, fand Rowntree ein beständiges Defizit in der Nahrung, das 23% unter der angenommenen physiologischen Norm stand. Und dabei verausgabten diese Familien über die Hälfte ihres Einkommens auf Nahrung (51%).²⁾

1) Erhebung im Deutschen Reiche. S. 34 u. 35.

2) Rowntree, Poverty S. 222—250.

Mit Zunahme der Kinderzahl gehen in diese Kategorie mit ungenügender Nahrungsversorgung auch die Familien der besser situierten Arbeiterschichten über. Nach der Berechnung von Rowntree kann eine Familie bei einem Einkommen von 26 sh. in der Woche, ohne in Armut zu verfallen, nicht mehr als vier Kinder haben; für eine Familie mit fünf Kindern steigt das unentbehrliche Minimum des Wochenlohnes auf 26 sh. 10 d., mit 6 auf 31 sh., mit 7 auf 34 sh. 6 d. und 8 auf 37 sh. 4 d. Überhaupt beobachtet man im Leben des englischen Durchschnittsarbeiters nach Rowntree 5 aufeinanderfolgende Perioden der Not und des verhältnismäßigen Wohlstandes. 1. Im Jugendalter des Arbeiters — Not, es sei denn, der Vater ist ein geschickter (skilled) Arbeiter, und die älteren Geschwister unterstützen die Familie durch ihren Arbeitslohn. 2. Von der Zeit an, wo er zu verdienen beginnt, aber noch bei den Eltern lebt — Wohlstand. Gelingt es ihm, während dieser Zeit genügend Geld zu ersparen, um ein Cottage einzurichten, so wird diese Periode des Wohlstandes auch in den ersten Jahren nach seiner Verheiratung fortdauern, solange der Ehe nicht zwei bis drei Kinder entsprossen sind. 3. Mit Vergrößerung der Familie, und solange die älteren Kinder noch nicht verdienen — wieder Not. 4. Wenn die Kinder bereits verdienen, aber das Elternhaus noch nicht verlassen haben — eine neue Periode des Wohlstandes. Endlich 5., wenn die Kinder eigene Familie gegründet und den Vater verlassen haben, er aber infolge des Alters arbeitsunfähig geworden ist, verfällt er wieder in Armut, da seine Ersparnisse während der besseren Jahre für ihn und seine Frau auf länger andauernde Zeit nicht ausreichen.¹⁾

Den großen Einfluß der Kinderzahl auf den Wohlstand der Familie zeigen uns natürlich die Budgetuntersuchungen nicht nur in England, sondern auch die in den übrigen Ländern ausgeführten. Bei Zunahme der Kinderzahl wachsen die Ausgaben für Nahrung auf Kosten derjenigen für Wohnung und Geistespflege, insbesondere vom dritten Kinde an, während die Nahrung immer kärglicher wird.

Noch schwieriger gestaltet sich für den modernen Arbeiter die Wohnungsfrage.²⁾ Obwohl die Wohnung einen sehr wesentlichen Einfluß auf das kulturelle und sittliche Niveau der Hauptmasse der Bevölkerung ausübt, so steht es doch mit der Befriedigung dieses dringendsten Bedürfnisses dermaßen schlecht, daß selbst diejenigen, die im allgemeinen die Mißstände der bestehenden Wirtschaftsordnung sehr mild beurteilen, mit Entsetzen und Schrecken vor der Wohnungsfrage stehen bleiben. In der Literatur hat sie die charakteristische Bezeichnung „Wohnungselend“ erhalten.

Die Wohnungsfrage stellt in der Hauptsache ein Problem der Grundrente dar. Im Vergleich mit der landwirtschaftlichen Rente weist die städtische

1) *ibid.* S. 136.

2) Von den Nachkriegsverhältnissen sehen wir hierbei ganz ab, weil die gegenwärtige Wohnungsnot durch außerwirtschaftliche Momente bedingt ist.

einen besonders scharf ausgeprägten Monopolcharakter auf. Das Gebiet, innerhalb dessen sich die landwirtschaftliche Rente bildet, ist gegenwärtig sehr ausgedehnt. Die Entwicklung des Kapitalismus, die von einer Vervollkommnung der Verkehrsmittel begleitet war, schloß in die Sphäre der Rentenbildung immer neue Gebiete und Länder ein, und setzte so das Monopol der örtlichen ländlichen Grundbesitzer herab. Im Gegensatz dazu ist die städtische Rente in engen Territorialgrenzen eingeschlossen geblieben. Der Markt der städtischen Mieten ist im Grunde seines Wesens ein Lokalmarkt. Seine Erweiterung kann nur durch Vervollkommnung der örtlichen Verkehrsmittel, die die Vororte und auch die weitere Umgebung der Stadt für die Ansiedlung der Arbeiterbevölkerung geeignet machen, erreicht werden. Die Vervollkommnung der städtischen Verkehrsmittel ist aber hinter der des Ferntransportes stark zurückgeblieben und erst in neuester Zeit in größerem Maßstabe ermöglicht worden, besonders seit der Verwendung des elektrischen Stromes als Betriebskraft. Daher hat der Kapitalismus in seiner Entwicklung, indem er auf einmal die früher zerstreut lebende Bevölkerung in Massen den großen Stadtzentren zutrieb, das Monopol der städtischen Grundbesitzer außerordentlich gesteigert. Und während die Preise für Getreide und andere landwirtschaftliche Erzeugnisse verhältnismäßig unbedeutend über, bzw. unter dem früheren Niveau lagen, sind die Wohnungsmieten in die Höhe geschneit; als Wohnungen für die unbemittelte Bevölkerung dienten daher nicht selten förmliche Schlupfwinkel.

Die Erbauung von Häusern erfordert aber auch großen Kapitalaufwand. Daher kann selbst in den Fällen, wo die Rente der städtischen Grundstücke nicht übermäßig hoch ist, der Mangel an Kapital für Bauzwecke — wodurch das Monopol der bisherigen Hausbesitzer aufrecht erhalten wird — eine Wohnungsnot herbeiführen.

Endlich können die Mieter selbst durch ihre geringen Ansprüche und durch ihre niedrigen Kulturbedürfnisse die Wohnungsverhältnisse verschlechtern, wie das beim raschen Tempo der industriellen Entwicklung beobachtet wird, wenn die Reihen der städtischen Arbeiter aus dem ländlichen Proletariat sich ergänzen.

England, das die übrigen Länder in der industriellen Entwicklung überholt hatte, bekam auch als erstes die Last der Wohnungsnot zu fühlen. Hier setzte aber auch am ehesten der Kampf dagegen ein. Das Land, das den Arbeiterschutz und ein umfangreiches System kommunaler Betriebe geschaffen hat, ist auch vor einschneidenden gesetzgeberischen Maßnahmen gegen schlechte Wohnungen nicht zurückgeschreckt und hat den Bau von Musterhäusern für Arbeiter durch die Organe der Lokalbehörden in großem Ausmaße in die Wege geleitet. Man darf aber auch die Rolle, die in diesem Kampfe um bessere Wohnungen die höheren Schichten der Arbeiterbevölkerung selbst gespielt haben, nicht übersehen.

Erleichtert wurde in gewisser Hinsicht der Kampf mit der Wohnungsnot auch durch die rechtlichen Besonderheiten des englischen Grundbesitzes, die den Übergang der Grundstücke von einer Hand in die andere erschwerten und auf diese Weise für die Entwicklung der Bodenspekulation ein Hindernis bedeuteten. Gleichzeitig trugen aber auch diese Besonderheiten des englischen Rechtes zur Verschärfung der Wohnungsnot bei. Der Ersatz des Bodenverkaufs durch langfristige Pacht hat dazu geführt, daß der Pächter, besonders gegen Ende der Pachtzeit — wenn er sein bereits in Verfall geratenes Haus zum eigenen Bewohnen oder zum Vermieten an Bewohner mit höheren Ansprüchen für ungeeignet hielt, umfangreiche Reparaturen aber nicht vornehmen wollte — Arbeiterwohnungen einrichtete, ohne auch nur für die elementarsten Bequemlichkeiten zu sorgen. Auf die Wohnungen eines ganzen Hauses kam z. B. nur ein Closet, ein Spülraum usw.

Der Kampf gegen die Wohnungsnot pflegt in zweifacher Weise vor sich zu gehen: die schlechten Wohnungen werden beseitigt und der unbemittelten Bevölkerung neue zugänglich gemacht. In dieser Form vollzog sich auch der Kampf in England, wobei in der einen wie der andern Beziehung sehr schwierige und ernste Hindernisse zu überwinden waren.

Schlechte Wohnungsverhältnisse haben die Sterblichkeit sehr gesteigert. In einigen Stadtvierteln Londons erreichte sie die hohe Ziffer von 40 und sogar 70 auf 1000 Lebende. Die unter solchen Wohnungsverhältnissen häufig vorkommenden Epidemien bedeuteten auch für die wohlhabenderen Klassen eine Gefahr. Daher waren auch die ersten gesetzlichen Maßnahmen gegen schlechte Wohnungen auf deren Gesundheit gerichtet. Diesem Ziele dienten zum Teil die allgemeinen Sanitätsakte der 50er bis 70er Jahre, dank deren eine Sanitätsinspektion entstand, zum Teil spezielle Gesetze zur Beseitigung gesundheitsschädlicher Wohnungen, wie die von Torrens (1868, 1879 und 1882) und Gross (1875, 1879 und 1882)¹⁾.

Diese Maßregeln stießen auf den Widerstand der Stadträte, deren Mehrheit sich aus Besitzern und Pächtern von Arbeiterhäusern zusammensetzte, sowie aus Schankwirten, die ebenfalls an der Erhaltung der bestehenden schlechten Wohnungsverhältnisse interessiert waren, weil davon die Frequenz des Schenkenbesuches abhing. Einige Maßnahmen wurden aber doch ergriffen, und von großer Bedeutung war es schon, daß das Gesetz die Notwendigkeit des Einschreitens der öffentlichen Gewalt in die Beziehungen zwischen Hausbesitzer und Mieter prinzipiell anerkannte.

1) Das erste Gesetz gegen schlechte Wohnungen, das Lord Shaftsbury noch im Jahre 1851 durchgesetzt hat, wurde in Wirklichkeit so wenig befolgt, daß sein Schöpfer mit innerem Schmerz vor der parlamentarischen Kommission von 1885 gestehen mußte: „Ich glaube, daß ich der einzige Engländer bin, der von der Existenz dieses Gesetzes weiß.“ Vgl. E. Bowmaker, *The housing of the working classes*. London 1895. S. 28.

Die Torrens-Akte ermächtigen die Lokalbehörde, gesundheitsschädliche Häuser nach Angaben ihrer Sanitätsbeamten niederzureißen oder den bestehenden Übelstand durch bauliche Veränderungen zu beseitigen.

Die Gross-Akte räumten den Städten Englands und Schottlands mit mehr als 25000 Einwohnern das Recht ein, ganze Bezirke von schlechten Wohnungen zu säubern, wobei die Tätigkeit der Lokalbehörden unter die Kontrolle der Staatsgewalt gestellt wurde. Damit aber die aus schlechten Wohnungen ausziehenden Arbeiter nicht ohne Wohnung bleiben, ist durch das Gesetz von 1882 festgesetzt worden, daß wenigstens die Hälfte von ihnen daselbst oder in nächster Nachbarschaft mit Wohnungen versorgt werden muß.

Hand in Hand mit diesen negativen sind auch positive Maßnahmen getroffen worden. Durch die Gesetze von 1866, 1875 und 1879 ist den Lokalbehörden die Befugnis erteilt worden, aus öffentlichen Mitteln Darlehen zum Zwecke der Errichtung von Wohnungen für die arbeitende Klasse gegen geringen Zins zu gewähren. Auf Grund dieser Gesetze haben bis Mitte der 80er Jahre die Städte gegen 2,5 Millionen Pf. St. ausgeliehen. Eine gewisse Förderung erfuhr die Lösung der Arbeiterwohnungsfrage auch durch das im Jahre 1883 erlassene Gesetz über die Einführung von Arbeiterzügen. Durch dieses Gesetz ist der Handelsminister ermächtigt worden, den Eisenbahngesellschaften anzuordnen, täglich in der Zeit von 6 Uhr abends und bis 8 Uhr morgens billige Züge für Arbeiter verkehren zu lassen. Nach Inkrafttreten dieses Gesetzes haben die Eisenbahnen auch aus eigener Initiative solche Züge eingeführt, ohne die Verfügung des Ministers abzuwarten, haben aber auch dadurch günstigere Bedingungen für sich erzielt (so ließen sie z. B. die Züge nur bis 7 Uhr morgens verkehren).

Wie groß die prinzipielle Bedeutung der erwähnten Maßnahmen auch war, praktisch schritt die Besserung der Wohnungsverhältnisse außerordentlich langsam fort, und so blieben noch lange die elendesten Wohnungsverhältnisse erhalten, bis die demokratische Kommunalreform einschneidendere Maßnahmen nach sich gezogen hat. Um die Mitte der 80er Jahre herrschte noch ganz wie früher in den Arbeitervierteln eine außerordentlich hohe Sterblichkeit, die diejenige in den besseren Stadtteilen um das mehrfache überstieg. Die Wohnungen waren überfüllt, hygienische Einrichtungen fehlten vollständig, die Wände waren feucht und voll Ungeziefer, die Treppen halb zerbrochen, die Dächer durchlöchert, und trotzdem mußten die Arbeiter für solche Wohnungen sehr viel bezahlen. Nach Angaben des Londoner Schulinspektors Williams, der von Amts wegen Tausende von Arbeiterwohnungen besucht hatte, entfielen auf die Wohnungsmiete:

Bei 12% der Arbeiterbevölkerung weniger als 20% des Wochenlohnes				
„ 42% „	„	„	von 20—25% „	„
„ 46% „	„	„	„ 25—50% „	„

Elende Wohnungen bedeuten aber nicht nur eine schwere wirtschaftliche Plage für die Arbeiterfamilie; es ist schon lange bekannt, daß schlechte Wohnungsverhältnisse die Trunksucht begünstigen, die Ehen unglücklich machen und die sittliche Erziehung der heranwachsenden Generation auf das schwerste gefährden. Für die kulturelle Entwicklung und die Teilnahme am öffentlichen Leben stellt eine überfüllte Wohnung ein unüberwindliches Hindernis dar. Bereits Francis Place hat darauf hingewiesen, daß ein Arbeiter, der sich politisch betätigt, mindestens 2 Zimmer braucht.

Mit der Reform der Stadtverwaltung nahm die Sache eine raschere und erfolgreichere Entwicklung. Die alten gesetzlichen Bestimmungen sind durch neue ergänzt und weiter ausgebildet worden; auch stieß die gesetzliche Regulierung der Wohnungsverhältnisse weiterhin auf weniger Hindernisse und Schwierigkeiten. Von besonderer Bedeutung war das Gesetz von 1890, das kurz „Ritchiesgesetz“ genannt wird. Dadurch wurden die bis dahin erlassenen Bestimmungen vereinheitlicht, die Tätigkeit der städtischen Behörden erleichtert und die früheren Mißbräuche, die mit der Expropriation alter Wohnungsverviertel verbunden waren (hohe Schätzung) beseitigt. Gleichzeitig sind schwere Strafen für die Stimmenangabe seitens interessierter Mitglieder der Kommunalverwaltung bei Entscheidung über Maßnahmen zur Beseitigung schlechter Wohnungsverhältnisse festgesetzt worden. Das Gesetz von 1890 räumte unter anderem den Kommunalbehörden die fakultative Vollmacht ein, Arbeiterhäuser und Nachtquartiere zu kaufen, zu pachten oder neu zu errichten.

Im Jahre 1899 ist ein Gesetz erlassen worden, das die Kommunen ermächtigte, einzelnen Personen einen Kredit zum Häuserbau (bis zu 400 Pf. St. ihres Marktwertes) einzuräumen, während das Gesetz von 1900 den Kommunen, die von den genannten fakultativen Ermächtigungen des Gesetzes von 1890 Gebrauch machten, das weitere Recht zuerkannte, Grundstücke zur Errichtung von Arbeiterhäusern auch außerhalb der Stadtgrenze zu erwerben.

Die neuen Stadtverwaltungen haben von den ihnen zuerkannten Rechten weitgehenden Gebrauch gemacht und neben Beseitigung schlechter auch für Errichtung guter Wohnungen gesorgt. In letzterer Beziehung erfuhr aber ihre Tätigkeit durch die älteren philanthropischen und halbphilanthropischen Bestrebungen und Versuche der Selbsthilfe in Kreisen der Arbeiterschaft eine wesentliche Unterstützung.

Was rationelle Arbeiterwohnungen überhaupt betrifft, so lassen sich drei Haupttypen derselben unterscheiden: 1. an der Stadtperipherie (wo der Grund und Boden verhältnismäßig billig ist) — kleine Häuser, die entweder von einer einzigen Arbeiterfamilie bewohnt werden oder nur eine kleine Anzahl von Wohnungen aufweisen; 2. im Stadtinnern — für verheiratete und besser gestellte ledige Arbeiter — große Mietskasernen, und 3. für die weniger anspruchsvollen bzw. in Not geratenen Arbeiter — Logierhäuser (Lodging-

houses). Die privaten Wohlfahrtsstiftungen haben mit allen diesen Typen Versuche gemacht.

Der Typus der Mietskaserne ist von der „Peabodystiftung“ geschaffen worden. Peabody war von Geburt Amerikaner, hat aber den größten Teil seines Lebens in London zugebracht. Noch bei seinen Lebzeiten hat er im Jahre 1862 einigen Vertrauensmännern ein Kapital von 150000 Pf. St. mit der Bestimmung übergeben, „die Lage der Armen und Bedürftigen in London zu verbessern und ihr Wohlsein und Glück zu fördern“. Später hat er weitere 100000 Pf. St. für denselben Zweck gespendet und in seinem Testament der Stiftung noch 150000 Pf. St. vermacht, so daß nach seinem Tode das Stiftungskapital die Gesamthöhe von 500000 Pf. St. erreicht hatte. Diese Summe ist außerdem noch durch die Einnahmen aus den hergestellten Häusern und aus öffentlichen Anleihen ergänzt worden. Um die Mitte der 80er Jahre sind bereits aus der Peabodystiftung in verschiedenen Stadtteilen Londons Gebäudekomplexe erstellt worden, in denen 4551 Familien mit einer Kopfzahl von 22755 Unterkunft gefunden haben. Die Gebäude bestehen in der Regel aus 5—6stöckigen Häusern, die ein Viereck mit einem zwischen den Häusern liegenden großen asphaltierten Hof bilden. Durchschnittlich ist nur ein Drittel des Terrains bebaut. Vorherrschend sind Wohnungen von 2 bis 3 Zimmern, wobei auf die ersten 2153, auf die zweiten 1609 Personen kommen. Vierzimmerwohnungen sind selten (auf diese kommen bloß 74 Familien). Den Grundsätzen der Stiftung gemäß ist die Wohnungsmiete so berechnet, daß sie nur eine geringe Verzinsung des Kapitals ergibt. Wenn sie trotzdem relativ hoch ist, so erklärt sich das nur daraus, daß die Häuser sehr solid gebaut sind und der Boden sehr teuer ist, befinden sich doch die Häuser der Peabodystiftung im Zentralviertel Londons. Daher werden sie auch nur von den besseren Schichten der Arbeiter, sowie von Polizeibeamten, Näherinnen usw. bewohnt. Ein anderer Häusertypus, der zu den alten englischen Sitten mehr paßt, wurde mit außerordentlichem Erfolg von der Gesellschaft „Artisans' Labourers' and General Dwellings Company“ eingeführt, die keine reine Wohltätigkeitsanstalt darstellt, aber insofern einen humanitären Charakter trägt, als sie den Gewinn auf 5% beschränkt. Überschreitet der Mietertrag diese Norm, so wird der Überschuß nicht ausgezahlt, sondern zum Bau neuer Häuser verwendet oder einem Spezialfonds zugeführt. Diese Gesellschaft baut Einfamilienhäuser für die unbemittelte Bevölkerung in den Vorstädten Londons und anderer großer Städte (Liverpool, Manchester, Birmingham). Die größeren Häuser werden nicht von Arbeitern im eigentlichen Sinne des Wortes bewohnt, sondern von Angestellten der Bankinstitute und der Handelshäuser. Es existieren 5 Klassen solcher Häuser. Die der ersten haben sechs, die der fünften — 3 Zimmer. Die wöchentliche Miete beträgt für ein Haus der letzteren Klasse bloß 6 sh. und daher sind sie auch den ungelerten Arbeitern zugänglich. Die Gesellschaft arbeitet übrigens mit ausgezeich-

netem Erfolg, so daß sie bereits in den 80er Jahren ihr ursprüngliches Kapital von 200500 auf 1 750 000 Pf. St. erhöhen konnte.¹⁾

Den dritten Typus von Arbeiterhäusern stellen die nach Art von Hotels errichteten Logierhäuser dar, die an Stelle der elenden Privatnachtquartiere getreten sind. Dieser Typus ist erst verhältnismäßig spät und fast gleichzeitig auf philanthropisch-humanitäre und gesellschaftliche Initiative aufgekommen. Im Jahre 1893, bald nach Errichtung des Nachtquartiers durch den Rat der Londoner Grafschaft und zum Teil nach seinem Vorbild hat der reiche Philantrop Lord Rawton in London das erste der von ihm geschaffenen Nachtlager für 475 Betten errichtet und dann, angespornt durch den Erfolg eine Gesellschaft m. b. H. mit einem Kapital von 300 000 Pf. St. gegründet, die bald darauf einige noch größere Häuser erbaut hat. Diese Häuser eignen sich hauptsächlich für die verhältnismäßig bemittelten ledigen Arbeiter. Für die gewöhnlichen Nachtquartierbewohner ist der Preis zu hoch (7 d. für die Nacht) Die Nachtquartiere von Rawton hatten auch einen materiellen Erfolg zu verzeichnen (sie ergaben eine Verzinsung des Anlagekapitals von $4\frac{1}{2}$ —5%).²⁾

Einen eigenartigen Charakter unter den Versuchen der Wohlfahrtsanstalten, die Wohnungsverhältnisse zu bessern, tragen die Bestrebungen von Miß Octavia Hill, die weniger neue Häuser errichten ließ, als alte kaufte und ihnen ein passendes Aussehen zu verleihen suchte. Diese Häuser hat sie nach ihrer Instandsetzung an Arbeiter, meist an solche von schlechtem Ruf, vermietet. Sie stellte sich nämlich nicht nur die Besserung der Wohnungen, sondern auch die Hebung des sittlichen Niveaus ihrer Bewohner zur Aufgabe. Mit christlicher Geduld und Sanftmut, aber mit rein britischer Hartnäckigkeit und Sachkenntnis suchte Miß Hill unermüdlich nicht nur die Wohnungen zu reinigen, sondern auch die Seele der Mieter, indem sie sie zur Ordnung und zu sorgfältigem Umgang mit der Wohnung zu erziehen strebte. Ihre Tätigkeit war auch von materiellem Erfolg gekrönt, in dem sie eine Verzinsung des angelegten Kapitals von 5% erzielte, und hat nicht nur in England, sondern auch auf dem europäischen Kontinent, besonders in Deutschland, zur Nachahmung angeregt.

Neben den philanthropischen Versuchen zur Linderung der Wohnungsnot entfaltete sich auch die Selbsthilfe unter den Arbeitern. Die Arbeiter gründeten sogenannte Baugenossenschaften (Building societies), die aber in der Hauptsache nicht selbst bauen, sondern Kredit für Bauzwecke gewähren. Ein jedes Mitglied zahlt einen Beitrag und kann nach einer bestimmten Zeit ein Darlehen unter Verpfändung des zu erwerbenden Bodens erhalten. Die erstellten Häuschen gehen später in den Besitz der Mitglieder über.

1) Vgl. P. Aschroth, Die Arbeiterwohnungsfrage in England. Schriften d. V. f. Soc. Pol. Bd. 30. Leipzig 1884. S. 135—136. Diese Untersuchung bietet überhaupt eine vortreffliche Charakteristik der Wohnungsfrage in England bis zur Mitte der 80er Jahre.

2) C. J. Fuchs, Zur Wohnungsfrage. Leipzig 1904. S. 128.

Alle diese Bestrebungen traten gegenüber der Bautätigkeit der Stadtbehörden nach der Kommunalreform stark in den Hintergrund. Nicht immer waren freilich die städtischen Betriebe erfolgreich, aber alle hatten sie große Bedeutung als praktische Versuche, die schwierige und komplizierte Frage nach der Versorgung der Arbeiterschaft mit normalen Wohnungen der Lösung näher zu bringen.

Viel Aufmerksamkeit hat die Tätigkeit des Rates der Londoner Grafschaft auf sich gelenkt und durch die grandiosen Umbauten alter Arbeiterviertel allgemeine Bewunderung hervorgerufen. Besonders hebt sich hier hervor die Boundray street scheme — der Umbau von 20 Straßen, die durch 7 neue breite, von einem Zentralpunkt ausgehende Straßen ersetzt worden sind, an denen vorzüglich eingerichtete Häuserkomplexe erbaut wurden. Von noch größerem Interesse ist aber der Versuch des Rates, in den Vororten und in der Umgebung von London große Grundstücke zu erwerben und auf denselben Arbeiterhäuser zu errichten. Der städtische Boden ist im Zentrum infolge der Konzentration der Geschäftsräume zu teuer, und daher erweist sich die Ansiedelung von Arbeitern an der Stadtperipherie als einzig zweckmäßiges Mittel, um auch der untersten Schicht derselben gute Wohnungen zugänglich zu machen. Und zu diesem Zweck sind nicht nur große Kapitalien für den Ankauf von Grundstücken und Errichtung von Häusern nötig, sondern auch zur Schaffung günstiger Verkehrsmittel, um die Arbeiter nach dem Standort ihrer Arbeit billig zu befördern. Überhaupt ist es bei der großen Ausdehnung von London und bei der Vernachlässigung der Wohnungsverhältnisse, deren Gestaltung im Laufe so langer Zeit der freien Konkurrenz privater Interessen überlassen war, ganz besonders schwierig, die Arbeiterwohnungen zu verbessern. Für die unteren Schichten der Bevölkerung sind die von den Lokalbehörden errichteten Nachtquartiere, die ein wenig niedrigere Gebühren erheben als die Häuser von Rawton (6 Pence für 1 Nacht), von gewisser Bedeutung, der allerelendsten Bevölkerungsschicht sind sie aber nicht zugänglich.

In einigen anderen Städten, die ihrer Größe nach erheblich hinter London stehen, ist es den Stadtverwaltungen gelungen, Musterwohnungen zu errichten, die nicht nur den gelernten, sondern auch den regelmäßig beschäftigten, ungelerten Arbeitern zugänglich sind. Hierher gehören z. B. Glasgow, Liverpool (große Industriezentren mit recht komplizierten Wohnungsverhältnissen) und Richmond (eine der Vorstädte Londons).¹⁾ Das Vorgehen der Munizipalverwaltungen im Kampf mit schlechten Wohnungen war nicht nur direkt von sehr wohltätigem Einfluß, sondern auch noch deshalb, weil sie auf die privaten Bauunternehmer einen Druck ausübten, die sich nunmehr den

1) Fuchs a. a. O. S. 135—144 und 151—164. Vgl. überhaupt den ganzen zweiten Teil des Werkes, der eine vorzügliche Charakteristik der kommunalen Wohnungsreform in England und Schottland enthält.

zunehmenden Anforderungen an die Wohnungsverhältnisse anpassen mußten. Das Streben der Arbeiter selbst nach besseren Wohnungsverhältnissen hat natürlich die Tendenz zur Errichtung von Kleinwohnungen wesentlich gestärkt. Daher hatte auch in den letzten Vorkriegsjahren die Wohnungsfrage in England ihre frühere Schärfe eingebüßt. Wenn sie für die untersten Schichten der Bevölkerung immerhin noch weit von ihrer Lösung entfernt war, für die höheren Schichten der Arbeiterschaft waren die Verhältnisse bereits recht befriedigend.¹⁾ Das galt zum großen Teil selbst für die ungelerten Arbeiter, sofern sie eine feste Stellung hatten, eine gemäßigte Lebensweise führten und nicht mit einer allzu großen Familie belastet waren. Nach der bereits erwähnten Untersuchung von Rowntree lebte über $\frac{3}{4}$ der gesamten Arbeiterschaft von York in Wohnungen mit vier und mehr Zimmern. Fast alle lebten in Einfamilienhäusern, die bei der höheren Schicht der Arbeiterschaft (gegen 12% aller Arbeiterfamilien) gut eingerichtet und in neuen Stadtteilen gelegen waren. Gegen 62% der Familien waren aber noch auf unbefriedigende Wohnungen angewiesen, von denen ein Teil Schlupfwinkel darstellt, die nicht besser waren als die Londoner.²⁾

Ein anderes Bild ergeben die Wohnungsverhältnisse in Deutschland. Seit der Zeit der intensiven industriellen Entwicklung, die in den 60er Jahren einsetzt, ist die Mietskaserne zum Typus der städtischen Bauweise geworden, und zwar nicht nur im Städtinnern, sondern auch an der Peripherie. Nach der Statistik von 1905 entfielen auf ein Haus in Düsseldorf 20, in Hamburg 23,32, in Leipzig 27,84, in Dresden 26,68, in München 28,89, in Berlin — 77 Bewohner. In Charlottenburg kamen auf ein Haus 60,97 Bewohner, während hier noch zu Beginn der 80er Jahre der Typus verhältnismäßig kleiner Häuser vorherrschend war. Mit der Errichtung der städtischen Straßenbahn im Jahre 1882, die Charlottenburg mit Berlin vereinigte, begannen die vielstöckigen Häuser wie Pilze aus dem Boden zu schießen. Während der 15 Jahre von 1878—1893 hat nach der Steuerstatistik die Zahl der fünfstöckigen Häuser in Charlottenburg um das hundertfache zugenom-

1) Zu Beginn des Jahrhunderts ist Ebenezer Howard mit dem kühnen Vorschlag aufgetreten, einen neuen Stadttypus, der die Vorzüge von Stadt und Land vereinigt — sog. Gartenstädte — zu gründen. Seine Vorschläge haben zuerst in England durch die Gründung der Gartenstadt Letchworth ihre Verwirklichung gefunden. Die von der durch Eb. Howard (1899) ins Leben gerufenen „Garden-city Association“ erzielten Erfolge haben bald darauf in nahezu allen Kulturländern zur Gründung von Gesellschaften zur Verwirklichung des Gartenstadtgedankens geführt. Vgl. Ebenezer Howard, Garden Cities of to-morrow (deutsch unter dem Titel: Gartenstädte in Sicht, Jena 1906). Einen guten Überblick über die Entwicklung der Gartenstadtbewegung in den einzelnen Ländern, besonders in Deutschland, bietet die Schrift von H. Kampffmeyer, Die Gartenstadtbewegung, 2. Aufl. Leipzig 1913, s. auch v. Berlepsch-Valendàs u. Hausen, Die Gartenstadt München-Perlach. München 1910.

2) Rowntree, a. a. O. S. 146—181.

men, die der vierstöckigen um das achtfache, während die ein- und zweistöckigen Häuser in großer Anzahl niedergerissen und durch hohe Gebäude ersetzt worden sind.¹⁾

Überhaupt hat sich seit den 70er Jahren des XIX. Jahrhunderts der in Berlin geschaffene Bautypus, d. h. die Bebauung neuer Stadtteile durch Mietskasernen auch in anderen Städten Eingang verschafft. Die Preise für städtische Grundstücke sind nicht nur im Zentrum der Stadt, sondern auch in den Außenbezirken gestiegen, wobei sich die „Marschroute der Bodenspekulation“ von außen nach innen richtete.

Die Bautätigkeit hatte die Großspekulation, unterstützt von den Hypothekenbanken, in ihre Hände genommen. Das hat die Verbauung der äußeren Stadtviertel mit Massenmiethäusern sehr beschleunigt. Die öffentliche Meinung wurde aber dadurch immer mehr zum Proteste gereizt. Im Kampf gegen den neuen Typus der Hausform ist besonders Rudolf Eberstadt hervorgetreten, dessen Werke viel zur Klärung der Wohnungsverhältnisse in Deutschland beigetragen haben. Die theoretische Fundierung seiner Ansichten ist aber recht oberflächlich. Eberstadt erblickte in der Bodenspekulation die Hauptquelle der Wohnungsmißstände in Deutschland; er hat dieser daher vieles zugeschrieben, wofür man sie bei einer vorurteilsloseren Betrachtung gar nicht verantwortlich machen kann. Neben der natürlichen Bildung der städtischen Differentialrente je nach der Entfernung der Grundstücke vom Stadttinnern verweist Eberstadt mit besonderem Nachdruck auf das Vorhandensein einer besonderen Monopolrente, die künstlich durch die „enge, vielstöckige, monopolistische Bauweise“ geschaffen worden sei. Diese künstlich geschaffene Rente nennt Eberstadt „Kasernierungsrente“, die seiner Auffassung nach die Preise maßlos in die Höhe getrieben hat.

Die Mietskaserne, auch in den Außenbezirken zum Typus geworden, ist, wie Eberstadt zu beweisen sucht, nicht nur die sozial und hygienisch schlechteste, sondern auch die wirtschaftlich unvorteilhafteste Bauform. Die Mietspreise in Städten, die vorzüglich solche Bauten aufweisen, seien die absolut höchsten und hätten eine steigende Tendenz. Die Spekulation führe hier sogar dazu, „daß das natürliche Gesetz von Nachfrage und Angebot seine Gültigkeit in bezug auf die Preise der städtischen Grundstücke einbüßt“.

„Naturgemäßerweise müssen die Bodenwerte am niedrigsten stehen auf reichlich vorhandenem, leicht zugänglichem und leicht bebaubarem Gelände; am höchsten dagegen dort, wo die Bodenverhältnisse ungünstig sind und die Stadterweiterung auf Geländeschwierigkeiten stößt . . . In Wirklichkeit tritt indes nach beiden Richtungen das gerade Gegenteil jener Annahme ein. Wir wissen zunächst, daß die Bodenpreise da am höchsten stehen, wo die weitesten

1) P. Voigt, Grundrente und Wohnungsfrage in Berlin und Vororten. Jena 1901. S. 192—193.

Gelände Flächen zur Verfügung sind und die Stadterweiterung sich in nahezu ungehinderter Weise vollziehen kann.“

So fand z. B. Eberstadt in Düsseldorf die Bodenpreise am höchsten und die Mieten am teuersten, obwohl sich hier „das Bauland in reicher Fülle und in leichtester Bebaubarkeit darbietet“, die billigsten Preise dagegen in dem hügeligen, schwierigen Gelände von Elberfeld und Barmen. Die Erklärung hierfür erblickt Eberstadt in der Bodenspekulation. Das bevorzugte Gebiet der Spekulation seien die Außenbezirke. Je ausgedehnter diese sind und je günstiger sie liegen, einen um so größeren Spielraum würde die Spekulation gewinnen. Die Spekulation umgibt die Stadt gewissermaßen mit einem eisernen Ring, indem sie das außen liegende Baugelände erwirbt und dann das Angebot der Baustellen künstlich einschränkt.¹⁾

Aber gerade dies zu beweisen, ist Eberstadt nicht gelungen. So hat z. B. Mangoldt für Dresden nachgewiesen, daß man für die ganze Zeit der gesteigerten Bautätigkeit von 1878—1902 keinerlei Anhaltspunkte für die Annahme finde, daß ein absichtliches längeres Zurückhalten des Landes durch die „eigentlichen Terrainunternehmer“ stattgefunden habe.²⁾ Es liegt viel eher in ihrem Interesse, gerade umgekehrt den Absatz der erworbenen Grundstücke zu beschleunigen, um den Verlust an der ausfallenden Verzinsung des Leih-, sowie Eigenkapitals zu vermeiden. Ebenso unbegründet ist die Behauptung Eberstadts, daß die Errichtung vielstöckiger Mietskasernen wirtschaftlich unvorteilhaft ist, weil sie die Wohnungsmiete erhöht. Die hohe Bauweise stellt doch die intensivste Ausnutzung der Grundstücke dar. Wenn die alten Häuser im Innern der Stadt dem neuen Bautypus — sei es aus Trägheit ihrer Besitzer, aus Mangel an freien Kapitalien infolge großer Kosten zur Beseitigung der bestehenden Häuser oder aus sonst einem Grunde — nur schwer den Platz abtreten und der Boden dort wenig ausgenutzt bleibt, so bürgert sich die intensive Bebauung natürlicherweise in den Außenbezirken ein, wo sie eine hohe Rente mit sich bringt und infolgedessen auch einen hohen Bodenpreis bedingt. Die Erhöhung der Grundrente ist jedoch nicht gleichbedeutend mit einer Verteuerung der Wohnungen. Zwar steigt die Grundrente als solche, nicht aber der auf einzelne Wohnungen entfallende Teilbetrag. Im gestiegenen Bodenpreise kommt nicht die höhere Ausbeutung der Mieter zum Ausdruck, sondern die stärkere Ausbeutung des Bodens. Wäre die Spekulation vollständig beseitigt, so würden trotzdem die vielstöckigen Häuser infolge wirtschaftlicher Vorteile zu einer solchen Bodenausnutzung geführt haben. Die Spekulation bringt diese natürliche Entwicklungstendenz der modernen Stadt nur schärfer zum Ausdruck. Die Schädlichkeit der Bebauung der Stadtperipherie mit Mietskasernen läßt sich wirt-

1) R. Eberstadt, Handbuch des Wohnungswesens und der Wohnungsfrage. Jena 1910. S. 68—113.

2) K. v. Mangoldt, Die städtische Bodenfrage. Göttingen 1907. S. 158.

schaftstheoretisch nicht begründen. Für sie sprechen Argumente ganz anderer Art. Die Gesundheit des Volkes in physischer und moralischer Beziehung steht aber über den individuellen wirtschaftlichen Interessen. Mit Rücksicht auf diese höheren Güter ist die Gesamtheit berechtigt, von ihren Mitgliedern ein bestimmtes wirtschaftliches Opfer zu verlangen, und daher ist auch der Kampf gegen die Unterbringung der ärmsten Schichten der städtischen Bevölkerung in Mietskasernen durchaus berechtigt. In diesem Sinne verdiente die Propaganda von Eberstadt die allerwärmste Anerkennung. Es unterliegt keinem Zweifel, daß die privatkapitalistische Wirtschaftsordnung mit der Lösung der Wohnungsfrage nur mit Mühe fertig wird, und obwohl durch die Wohnungsmißstände auch der Mittelstand schwer getroffen wird, so lasten sie doch am schwersten auf der Arbeiterklasse. Die Verteuerung der Wohnungen, die nicht durch die hohe Bauweise, sondern durch das mangelnde Angebot bedingt ist, schmälert noch mehr das ohnehin kärgliche Budget des Arbeiters. Natürlich kann der Arbeiter durch Erlangung eines höheren Lohnes seine Lage ein wenig bessern. Er hat aber doch auch andere dringende Bedürfnisse. Auch könnte man einen solchen Zustand kaum als normal bezeichnen, bei dem jede Steigerung der Lohnhöhe durch Erhöhung des Einkommens der städtischen Rentenbezieher absorbiert würde. In vielen Fällen ist aber auch dieser Ausweg unmöglich, denn die Steigerung der Wohnungsmiete zieht gewöhnlich eine Einschränkung in der Befriedigung anderer Bedürfnisse nach sich.

Die eben geschilderten Wohnungsverhältnisse in Deutschland gestalteten bereits vor dem Kriege die Lösung der Wohnungsfrage erheblich schwerer als in England.¹⁾ Die Wohnung eines Berliner Arbeiters bestand in der Regel aus zwei Zimmern (einem Wohnzimmer und einer Küche), deren Fenster gewöhnlich nach dem Hof hinausgingen. Eine solche Wohnung kostete vor dem Kriege durchschnittlich 300 M. im Jahre, d. h. $2\frac{1}{2}$ —3 mal mehr als im Jahre 1870 und beanspruchte 22—24% des Gesamteinkommens der Arbeiterfamilie. Die hohen Mietspreise veranlaßten die Arbeiter, in ihre Wohnungen auch noch Schlafleute aufzunehmen. In den letzten Vorkriegsjahren hat auch in Deutschland ein energischer Kampf um bessere Arbeiterwohnungen eingesetzt, um dem deutschen Arbeiter eine dem erreichten Kulturniveau entsprechende Wohnungsweise zu ermöglichen. Vieles war zur Erweiterung des Straßennetzes geschehen. Es waren von den Stadtverwaltungen Versuche gemacht worden, freies Gelände zu erwerben und die Errichtung von geeigneten Arbeiterwohnungen in die Wege zu leiten; der Staat baute für seine Beamten und Angestellten Wohnungen; es entstanden gemeinnützige Privatbaugesellschaften, die billige Wohnungen herstellten; es entwickelte sich endlich auch

1) Die Wohnungsnot der Nachkriegszeit stellt, wie bereits erwähnt, in erster Linie eine sozialpolitische Frage dar und liegt daher außerhalb des Rahmens unserer wirtschaftstheoretischen Betrachtungen.

die Selbsthilfe unter den Arbeitern selbst in Form von Spar- und Bauvereinen usw. Sehr verbreitet waren in Deutschland von Fabrikbesitzern errichtete Musterwohnungen für Arbeiter (hauptsächlich in den westlichen und südwestlichen Industriebezirken). Das bedeutete jedoch keineswegs die beste Lösung der Wohnungsfrage. In England war sie bereits ganz in Mißkredit geraten, denn die Absichten und die Handlungsweise der Arbeitgeber mögen noch so gut sein, so bedingt doch eine solche Wohnung ein für die Arbeiter unvorteilhaftes Abhängigkeitsverhältnis.¹⁾

Wir haben jetzt erfahren, in welchem Ausmaße die verschiedenen Schichten der Bevölkerung die dringendsten Bedürfnisse befriedigen. Dies verschafft uns zugleich auch Einblick in die Hauptunterschiede in der Konsumtion der wohlhabenden und minderbemittelten Klassen überhaupt, und daher brauchen wir bei den übrigen Teilen des Arbeiterbudgets nicht weiter zu verweilen.

Nur auf eine charakteristische Erscheinung in der Konsumtion der Arbeiter, die für die neuere wirtschaftliche Entwicklung typisch ist, möchten wir noch etwas näher eingehen. In der kapitalistischen Wirtschaftsordnung besteht zwischen der Produktion und der Konsumtion eine weite Kluft. Der Produzent kennt nicht den Konsumenten, während die Konsumenten ihrerseits die Produzenten nicht kennen.

Die wirtschaftlichen Güter werden nicht von denen konsumiert, die sie erzeugen; es gelangen daher in den Verkehr auch solche Güter, die ihrer Bestimmung nur im geringen Maße entsprechen, zuweilen sogar direkt schädlich sind. Die Anwendung wissenschaftlicher Grundsätze und Methoden in der Produktion hat die Herstellung gefälschter Produkte nur noch erleichtert. Diese Produkte werden natürlich auch von recht wohlhabenden Leuten gekauft, die ärmere Bevölkerung ist aber insofern stets im Nachteil, als sie gar keine Möglichkeit hat, sich vor Betrug zu schützen, weil die Surrogate und gefälschten Waren für sie den großen Vorzug der Billigkeit haben.

Diese Mißstände in der modernen Konsumtion haben zur Organisation der Selbsthilfe seitens der Konsumenten geführt. Die Konsumenten haben die Tragweite des sehr einfachen Gedankens erkannt, daß sie nur dann auf

1) Die Literatur über die Wohnungsfrage ist sehr umfangreich, besonders in Deutschland. Ein großes Verdienst in der Erforschung dieser Frage gebührt dem Ver. f. Soz. Pol., der von den ersten Schritten seiner Tätigkeit ihr besondere Aufmerksamkeit gewidmet hat. Siehe besonders die Untersuchungen aus den Jahren 1886 und 1901. Außer den bereits angeführten Schriften vgl. noch C. Bücher, Die Wohnungsfrage in der Stadt Basel. Basel 1901; Rud. Eberstadt, Der deutsche Kapitalmarkt, Leipzig 1901. Die Spekulation im neuzeitlichen Städtebau, Jena 1907; K. v. Mangoldt, Die städtische Bodenfrage, Göttingen 1907. A. Voigt und P. Geldner, Kleinhaus und Mietskaserne, Berlin 1905; Ad. Weber, Boden und Wohnung, Leipzig 1908. Eine ausführliche Beschreibung verschiedener Typen von normalen Arbeiterhäusern mit Plänen und Kostenberechnungen, s. in den Schriften von H. Albrecht, Das Arbeiter-Wohnhaus Berlin 1896 und Ch. Lucas, Etude sur les habitations à bon marché en France et à l'étranger. Paris 1899.

544 Hebung d. Konsums d. arbeitenden Massen durch Konsumgenossenschaften

die Produktion einen Druck ausüben können, wenn sie sich zu einer Organisation, zu einer Genossenschaft, zusammenschließen. Der Einzelne mag sich über die Mißbräuche des Krämers, die Fälschungen des Produzenten empören, schließlich wird er aber doch genötigt sein, schlechte Waren zu kaufen, weil er bessere eben nirgends bekommen kann oder seine Mittel dazu nicht ausreichen; es ist aber auch gar nicht immer leicht, die Qualität der Ware zu erkennen. Die Konsumgenossenschaft kann aber erfahrene und gewissenhafte Wareneinkäufer anstellen, in direkte Beziehungen zu großen und gut eingeführten Firmen treten und endlich manche Produkte auch im eigenen Betriebe herstellen lassen. Indem sich die Konsumenten durch Zusammenschluß vor dem Einkauf schlechter Waren schützen, erhalten sie gleichzeitig auch noch andere Vorteile. Vor allem werden die mit dem Zwischenhandel verbundenen Unkosten erspart. Diese Ersparnisse können zur Erweiterung der Konsumtion oder auch zu Bildungs- und anderen Kulturzwecken verwandt werden. Endlich erzieht das komplizierte Geschäft des Ein- und Verkaufs von Waren zur Selbständigkeit und organisierten Arbeit und schafft somit die Grundlage für eine vernünftige und erfolgreiche Tätigkeit auch auf anderen Gebieten des öffentlichen Lebens.

Die modernen Konsumgenossenschaften führen ihren Ursprung von der berühmten Gruppe der „Rochdaler Pioniere“¹⁾, denen sie ihre Prinzipien verdanken: Gewinnverteilung nach der Größe des Einkaufs, Verkauf unverfälschter und preiswürdiger Ware, Barzahlung und demokratische Organisation der Verwaltung (jedes Mitglied ist stimmberechtigt, hat aber nur eine Stimme). Der große Erfolg war die beste Bestätigung für die Richtigkeit der von der Rochdaler Arbeitergruppe festgesetzten Prinzipien, und so hat sich der bescheidene Laden mit einem Kapital von 25 Pf. St., das durch die Subskription von zwei pence in der Woche von den 28 Gründungsmitgliedern aufgebracht wurde, allmählich in einen kolossalen Betrieb mit Millionenumsatz verwandelt.²⁾

1) Die ältere Geschichte der Genossenschaftsbewegung in England ist im 1. Bande der History of cooperation von Holyoake, einem der eifrigsten Propagandisten der Genossenschaften, ausführlicher dargelegt. Da die ersten Konsumvereine ein Glied in dem allgemeinen System der von Owen projektierten sozialen Gesellschaftsreform ausmachten und auf den Prinzipien der Genossenschaft aufgebaut werden sollten, so hat sich auch die Bezeichnung der Konsumvereine als „Genossenschaften“ bis jetzt erhalten. Die beste Charakteristik der wirtschaftlichen Bedeutung der Konsumgenossenschaften finden wir in dem bereits zitierten Werke von Beatrice Potter (Webb): The cooperative movement in Great-Britain.

2) Der Rochdaler Verein ist im Jahre 1844 gegründet worden. Im Jahre 1888 besaßen die Rochdaler bereits ein Genossenschaftskapital von 339937 Pf. St., eine Schule, eine Wanderbibliothek von 14000 Bänden und eine Präsenzbibliothek von 2000 Bänden, 17 Lesehallen und eines der besteingerichteten Laboratorien in Lancashire. Vgl. Holyoake, The cooperative movement to day. London 1896. S. 90.

Nach dem Vorbilde dieses Typus wurden auch die übrigen englischen Konsumgenossenschaften gegründet. In den sechziger Jahren haben auch sie das für das öffentliche Leben Englands charakteristische Prinzip des Zusammenschlusses durchgeführt, d. h. sie haben sich zu großen Verbänden vereinigt. Solche Verbände (die als Großeinkaufsgesellschaften bezeichnet werden) gibt es jetzt zwei: einen für England, einen zweiten für Schottland (English Wholesale Society und Scottish Wholesale Society). Mitglieder dieser Verbände sind nicht Einzelpersonen, sondern die lokalen Genossenschaften. Im Jahre 1910 betrug die Zahl der Konsumgenossenschaften in Großbritannien 1428 mit 2542532 Mitgliedern. Das Genossenschaftskapital dieser Gesellschaften betrug 31600000 Pf. St. und der Reingewinn 10900000 Pf. St. Die Großeinkaufsgesellschaften hatten im Jahre 1909 einen Umsatz von 33 133 074 Pf. St. Alle englischen und schottischen Gesellschaften sind ihrerseits zu einem allgemeinen Verband („Cooperative Union“) vereinigt, der alljährlich einen Kongreß abhält.

Dem britischen Arbeiter erweisen die Konsumgenossenschaften höchst wertvolle Dienste, besonders in folgenden zwei Beziehungen: einerseits garantieren sie ihm gute Qualität der Ware und ermöglichen die Ausschaltung des Zwischenhandelsgewinns, andererseits bedeuten sie zugleich eine Schulung des demokratischen Geistes.

In Bezug auf das erste verdient besondere Beachtung das Prinzip der Auswahl von Waren guter Qualität. Dank der Zentralisation des gesamten Wareneinkaufs in zwei Gesellschaften verfügen die englischen Konsumgenossenschaften über ein vorzügliches Personal fachlich ausgebildeter Einkäufer. Ferner haben sie die Möglichkeit, mit großen Firmen nicht nur in England, sondern auch im Auslande in direkte Verbindung zu treten; schließlich errichten sie selbständige Fabriken und Werkstätten, besitzen eigene Frachtdampfer usw. So haben die Konsumgenossenschaften allmählich dem englischen Arbeiter die Versorgung mit guter Ware ermöglicht, was heutzutage selbst den wohlhabenden Klassen nicht immer möglich ist. Von Bedeutung ist ferner, daß der Geschmack der Arbeiter sich verfeinert hat. Früher mußte man, sagt Holyoake, viel Mühe darauf verwenden, um die Arbeiter überhaupt an bessere Waren zu gewöhnen, weil manche gefälschten Waren ihrem Geschmack und ihren alten Gewohnheiten eher entsprachen.¹⁾

In Bezug auf Entwicklung eines demokratischen Geistes war die Teilnahme an einem komplizierten öffentlichen Betriebe von großer Bedeutung. Die Disziplin, die geschäftliche Ausdauer, die überlegte praktische Berechnung und die Erkenntnis der Gemeinsamkeit der Bestrebungen und Bedürfnisse des Verbandes, die für die Teilnehmer der Konsumgenossenschaft, insbeson-

1) Vgl. Holyoake, a. a. O. S. 65.

dere für deren Geschäftsführer erforderlich sind, bildet zugleich auch die Voraussetzung für jede aktive Teilnahme am öffentlichen Leben. „Die Versammlung der Wholesale Society, sagt Holyoake, stellt ein bewundernswertes Schauspiel der Fähigkeit der Arbeiterklasse zur praktischen Tätigkeit dar . . . Jeder Abgeordnete hat ein mit Zahlenkolonnen gefülltes, großes Buch in der Hand. Ist die Prüfung einer Seite beendet, so ertönt das Geräusch der umgeschlagenen Seite gleichzeitig in allen Winkeln des Saales . . . Die Direktoren der Vereinigten Gesellschaft sind, gleich Ministern im Parlament, alle in corpore zugegen, bereit, auf jeden Einwand eine Antwort zu geben. In jedem Winkel des großen Saales folgen rasch aufeinander die Stimmen der Fragenden und Kritiker. Keine Bevölkerungsschicht — die Trade-Unions ausgenommen — kann mit der Versammlung der Vereinigten Gesellschaft einen Vergleich aushalten; nirgends sind die Abgeordneten so zahlreich, nirgends findet man eine so große Anzahl von Rednern und erfahrenen Männern, die aus der Praxis die Sache kennen, die sie vertreten.“¹⁾

Das ist auch der Grund, weshalb man in England in den Konsumvereinen nicht nur einen gescheiten Gedanken zur Ersparung einiger Mark für den Konsumenten erblickt, sondern die Verwirklichung des Genossenschaftsgedankens, der den Weg zu einer gerechteren Gesellschaftsordnung ebnet. Verbände, wie z. B. der Konsumverein der Staatsbeamten (Civil Service Supply Association), werden in England mit den Genossenschaften nicht in eine Reihe gestellt, weil sie ausschließlich auf dem Prinzipie der Kostenersparung aufgebaut sind.²⁾

Der Nutzen der Konsumgenossenschaften tritt heutzutage dermaßen klar zutage, daß er überhaupt nicht mehr bestritten wird. In den dreißiger bis fünfziger Jahren konnte man dagegen selbst unter enthusiastischen Anhängern der Arbeiterklasse und einschneidender sozialer Reformen eine unfreundliche Stellungnahme den Konsumgenossenschaften gegenüber beobachten. Lassalle suchte z. B. den deutschen Arbeitern zu beweisen, daß die Vorteile der Konsumvereine nur den Fabrikanten zugute kommen würden, die den Arbeitslohn entsprechend herabsetzen würden. Er zog dabei nur die logische Konsequenz aus dem uns bereits bekannten „ehernen Lohngesetz“: bleibt der Arbeitslohn in fataler Weise an das Minimum der Lebensmittel gebunden, so müssen alle Versuche zur Besserung der Lage der Arbeiter erfolglos bleiben. Wir wissen, worin die Schwäche dieser Theorie bestand, und können daher Lassalles Fehlschluß leicht aufdecken. Das „eherne Lohngesetz“ gilt nur, solange die Arbeiterklasse schutzlos dasteht; die organisierten Arbeiter

1) Holyoake, a. a. O., Bd. II. S. 160—161.

2) Einen Querschnitt durch die Konsumgenossenschaftsbewegung Englands, bis in die neueste Zeit reichend, gibt das Werk von Sidney und Beatrice Webb, Die Genossenschaftsbewegung der Konsumenten. Deutsch von Dr. Jeanette Cassan. Halberstadt 1925.

dagegen, die der Macht des Kapitals die der Gewerkschaft gegenüberstellen, können auch die Vorteile, die die Konsumgenossenschaften bieten, mit Erfolg ausnutzen.

Zum Schlusse möchte ich noch eine Frage berühren, die zwar nur zum Teil in den vorliegenden Abschnitt fällt, am zweckmäßigsten aber hier zu betrachten ist, weil darin periodisch gewissermaßen das Fazit des modernen Wirtschaftslebens zum Ausdruck kommt. Ich meine das Krisenproblem.

Krisen stellen eine spezifische Erscheinung der modernen Wirtschaftsordnung dar. Weder die geschlossene Hauswirtschaft noch die Stadtwirtschaft mit ihrem eng begrenzten Absatz kannten Störungen des Wirtschaftslebens, die wir als Krisen bezeichnen. Auch der Kapitalismus blieb in seinen ersten Anfängen davon verschont.

Allerdings war das Wirtschaftsleben stets sehr wechselvoll. Hauptfaktor der wirtschaftlichen Entwicklung war aber das Wachstum der Bevölkerung. Nur von Zeit zu Zeit wurde die Entwicklung durch stürmische Ereignisse, wie Kriege und politische Umwälzungen, unterbrochen. Solange es keine großkapitalistischen Betriebe gab, traten im Wirtschaftsleben nur sporadisch und unter ganz besonderen Bedingungen Erschütterungen ein. Diesen Charakter trugen auch die Krisen des Handels und des Kredits im XVII., XVIII. und zu Beginn des XIX. Jahrhunderts.¹⁾ Aber erst in verhältnismäßig später Periode der kapitalistischen Wirtschaft bildet sich ein eigenartiger Rhythmus des Wirtschaftslebens heraus, dessen Ablauf in kurze Zyklen mit einförmig sich wiederholenden Schwankungen zerfällt. Der Wechsel von industriellem Aufschwung und Niedergang mit akutem Rückschlag als Wendepunkt, der schon sehr früh die Bezeichnung Krise erhielt, zeigt eine auffallende Regelmäßigkeit.

An einer so erstaunlichen Erscheinung konnte die Wirtschaftstheorie nicht achtlos vorbeigehen. Dies um so weniger, als die Krisen mit den durch sie hervorgerufenen Nöten und Erschütterungen vielen Wirtschaftstheoretikern, die dem Kapitalismus feindlich gegenüberstanden (hierin berührten sich die Anhänger der „guten alten Zeit“ mit den Verkündern des Sozialismus) als typisches Symptom einer schweren Krankheit des Wirtschaftsorganismus erschienen, die schließlich bei weiterer Verschärfung früher oder später dem Kapitalismus das Grab bereiten müßte.

Obwohl aber die Krisen sich immer häufiger wiederholten, sind die von ihnen betroffenen Länder nicht nur wirtschaftlich nicht zugrunde gegangen,

1) Siehe A. Spiethoff, Art. Krisen, Handw. der Staatsw., 4. Aufl., S. 38—47. Eingehende Schilderungen der älteren Krisen in England findet man bei W. R. Scott, *The Constitution and Finance of English, Scottish and Irish Joint-Stock Companies to 1720*, Cambridge 1912.

sondern haben sich im Gegenteil nach jeder Erschütterung überraschend schnell erholt und wirtschaftlich weiter entwickelt.

Die sorgfältige Durchforschung des konkreten Konjunkturverlaufes während vieler Jahrzehnte hat die späteren Krisentheoretiker veranlaßt, den wirtschaftlichen Zyklus als Ganzes zu betrachten, und dabei erwies es sich, daß die Krise im eigentlichen Sinn des Wortes nur eine, und dabei bei weitem nicht wichtigste Phase im wellenförmigen Verlauf des Wirtschaftslebens darstellt. Von der Erforschung der Krise ging man also zur Erforschung des gesamten Konjunkturverlaufes über. Man war dabei bestrebt, sich möglichst nah an die gegebenen Tatsachen zu halten, und vermied es, ein Schema des Konjunkturverlaufes übereilt aufzustellen. Die Erforschung der Wirtschaftsverhältnisse in ihrer historischen Entwicklung hat gezeigt, daß neben dem Konjunkturzyklus auch noch andere Schwankungen im Wirtschaftsleben stattfinden, die zwar nicht weniger gesetzmäßig verlaufen, aber nicht so auffällig sind. Man erkannte einerseits, daß die verhältnismäßig kurzen industriellen Zyklen, wie sie in den typischen Bewegungen vom Aufschwung zur Depression zum Ausdruck kommen, auf der Basis von Zyklen längerer Dauer erfolgen, die vorherrschend durch preisteigernde oder preissenkende Tendenz gekennzeichnet sind, und andererseits daß innerhalb der kurzen industriellen Zyklen saisonmäßige Schwankungen sich geltend machen.

Die kurzen Zyklen, die den Wirtschaftstheoretiker wegen ihrer Problematik am meisten interessieren, schwanken zeitlich in recht engen Grenzen, weisen aber bei weitem nicht die Regelmäßigkeit auf, wie man das zu Beginn der Krisenforschung anzunehmen geneigt war. Für England betrug z. B. nach den Berichten der Trade-Unions seit 1860 die Zeitspanne zwischen den Jahren der größten Beschäftigungslosigkeit 7, 10, 7, 10, 7 und 7 Jahre. Der Abstand zwischen den Zeiten höchster Beschäftigung 6, 11, 7, 7, 11 und 5 Jahre. Die mittlere Periodendauer der verminderten Beschäftigung war $\frac{26}{6}$ Jahre, die mittlere Länge der Perioden der gesteigerten Beschäftigung $\frac{21}{6}$ Jahre.¹⁾

In Deutschland verlief seit 1843 der Kreislauf von Aufschwung und Depression nach Spiethoff folgendermaßen:

1843—1847	Aufschwung 5 Jahre	1883—1887	Stockung 5 Jahre
1848—1851	Stockung 4 „	1888—1890	Aufschwung 3 „
1852—1857	Aufschwung 6 „	1891—1894	Stockung 4 „
1858—1861	Stockung 4 „	1895—1900	Aufschwung 6 „
1862—1866	Aufschwung 5 „	1901—1902	Stockung 2 „
1867—1868	Stockung 2 „	1903—1907	Aufschwung 5 „
1869—1873	Aufschwung 5 „	1908—1909	Stockung 2 „
1874—1879	Stockung 6 „	1910—1913	Aufschwung 4 „
1880—1882	Aufschwung 3 „		

1) A. C. Pigou, *The Economics of Welfare*. 1. Aufl. London 1921. S. 804.

Demnach betrug die Dauer der Zyklen von 1843—1913 9, 10, 7, 11, 8, 7, 8 und 7 Jahre. Als Basis für die Bewegung dieser kurzweiligen Zyklen bezeichnet Spiethoff die drei großen Zyklen 1843—1873 (Aufschwung), 1874—1894 (Stockung) und 1895—1913 (Aufschwung).¹⁾ Die Zeit von 1843—1873 charakterisiert Spiethoff als Aufschwungsspanne, weil von diesen 31 Jahren 21 auf den Aufschwung und 10 auf Stockung entfallen. Die Zeit von 1874 bis 1894 bezeichnet er als Stockungsspanne, weil sie bei 6 Aufschwungs- 15 Stockungsjahre aufweist. Die Zeit von 1895—1913 kennzeichnet er wiederum als Aufschwungsspanne, denn hier überwiegen erneut die Aufschwungsjahre. Diese Zeitspanne setzt sich zusammen aus 15 Aufschwungs- und 4 Stockungsjahren.

Bei der Verflechtung der weltwirtschaftlichen Beziehungen bleiben Konjunkturschwankungen nicht auf ein einziges Land beschränkt; es erscheint aber unbegründet, von einheitlichen Weltzyklen zu sprechen. Der Konjunkturverlauf in Westeuropa fiel z. B. nicht immer mit dem in Amerika und Rußland zusammen. Die neuere Forschung berücksichtigt daher besonders die Konjunkturverbundenheit der wirtschaftlich enger miteinander verknüpften Volkswirtschaften, ohne die Eigenart des Wirtschaftsverlaufes in den einzelnen Ländern zu übersehen.²⁾

Dem typischen Kreislauf des Wirtschaftslebens³⁾ liegen, wenn man ihn mit dem Aufschwung beginnen läßt, folgende Tatsachenreihen zugrunde: Erstens Wirtschaftsverhältnisse, die durch den Gesamtverlauf der vorangegangenen Depression bedingt sind, und zweitens besondere Umstände, von denen der Konjunkturanstieg die ersten Impulse erhält. Zu den an erster Stelle genannten Allgemeinbedingungen gehört: Senkung der Produktionskosten, Verringerung der Warenbestände im Groß- und Kleinhandel, Liquidation von Schulden, Senkung des Diskontsatzes, zunehmende Kreditwilligkeit der Banken, gesteigerte Nachfrage nach Industrieaktien usw. Die älteren Krisentheoretiker glaubten, das Einsetzen der industriellen Belebung auf die automatische Wirkung dieser Faktoren zurückführen zu können. Das vertiefte Studium der Aufeinanderfolge der industriellen Zyklen führte jedoch zur Überzeugung (so bei Spiethoff, Pigou, Perwuschin), daß jeder neue industrielle Aufschwung durch besondere Erreger, wie günstige Ernten, technische

1) A. Spiethoff, Art. ‚Krisen‘ im Handw. d. Staatsw., 4. Aufl. Vgl. auch den Versuch, kurze und lange Zyklen gegenüberzustellen bei A. Aftalion, *Les crises périodiques de surproduction*, Paris 1913.

2) Vgl. W. C. Mitchell, *Business cycles*, Berkeley, 1. Aufl. 1913. S. 449—550. Mit besonderem Nachdruck weist auf die Eigenart der wirtschaftlichen Entwicklung in den verschiedenen Ländern der russische Krisenforscher Perwuschin in seinem Werke: *Die wirtschaftliche Konjunktur*, Moskau 1925 (russisch) hin.

3) Siehe die vorzügliche Charakteristik der einzelnen Phasen des wirtschaftlichen Zyklus in der Monographie von Mitchell, der wir in unserer kurzen Darstellung in der Hauptsache folgen.

Erfindungen, Erschließung neuer Märkte, gesteigerte Edelmetallproduktion und dgl. ausgelöst wird.

Wenn sich der Konjunkturanstieg einmal angekündigt hat, setzt sich die Belebung außerordentlich rasch fort. Zunächst erfaßt sie die Industrie der Kapitalgüter, also die der Rohstoffherzeugung und Produktionsmittelindustrie, von der der größte Anstoß zum allgemeinen Aufschwung auszugehen pflegt. Dann überträgt sich die Belebung allmählich auf einen immer weiteren Kreis von Industrieunternehmen. Bei der Entfaltung des Konjunkturaufschwungs zeigt sich eine gewisse Potenzierung der Geschäftsbelebung. Die Industrie-, Handels- und Finanzkreise, mit einem Wort die „Geschäftswelt“ wird von einem Optimismus ergriffen, der sich rasch von einem Unternehmer auf den anderen überträgt und die Entwicklung der Industrie in der ersten Zeit des Aufschwungs wesentlich fördert.

Der fortschreitende Aufschwung löst die Tendenz zu einer Aufwärtsbewegung der Preise aus. Für den Beginn des Aufstieges ist die Zunahme der Aufträge kennzeichnend, nicht die Preissteigerung. Erst nach einiger Zeit, wenn mit der Erweiterung der Produktion die Kosten infolge von Überstunden, Anstellung weniger qualifizierter Arbeiter, Ausnutzung weniger vollkommener Maschinen usw. steigen, kommt immer mehr eine Preiserhöhung zum Durchbruch, bedingt durch das Bestreben, die frühere Gewinnrate aufrecht zu erhalten. In der ersten Zeit des Aufschwungs ist es nicht schwer, dieses Ziel zu erreichen, weil die Einnahmen breiter Bevölkerungsschichten steigen, und auch die Nachfrage seitens der Industrie in Erwartung künftiger Preissteigerungen intensiver wird. Die Preise wachsen aber für die verschiedenen Warengattungen nicht gleichmäßig, so bleiben z. B. die Kleinhandelspreise gegenüber den Großhandelspreisen stets etwas zurück. Innerhalb der Großhandelspreise beobachtet man wiederum ein Zurückbleiben der Preise für Fertigerzeugnisse gegenüber den Preisen für Halbfabrikate, während diese wieder gegenüber den Preisen für Rohstoffe zurückbleiben. Auch der Arbeitslohn bleibt gewöhnlich gegenüber der Steigerung der Großhandelspreise der Industrieerzeugnisse zurück. Der Arbeiter, der den gewohnten Lohn bekommt, drängt nicht nach seiner Erhöhung, um so mehr als das Zurückbleiben der Kleinhandelspreise gegenüber den Großhandelspreisen seinen Reallohn ungekürzt läßt, während die durch den Aufschwung bedingte Intensivierung der Arbeit sein Einkommen im Vergleich zur Depressionszeit steigert. Hinter der Entwicklung der Großhandelspreise bleibt auch die Zinsrate in ihrer Aufwärtsbewegung zurück, wobei seinerseits der Zinsfuß für langfristige Kredite hinter dem der Diskontrate zurückbleibt.

Im Gegensatz hierzu eilt der Kurs der Industrieaktien der Steigerung der Großhandelspreise voraus, weil sich die Warenpreissteigerung von einem Industriezweig auf den anderen überträgt und überhaupt sehr langsam erfolgt, während die Aufwärtsbewegung der Aktienkurse schon infolge der

größeren Konzentration des Effektenmarktes rasch um sich greift. Andererseits wartet der Effektenmarkt nicht ab, bis die Steigerung der Profitrate evident wird, sondern diskontiert sie im voraus. Dabei beobachtet man ebenfalls bedeutende Abweichungen in bezug auf die einzelnen Wertpapiergattungen. Im Laufe des Aufschwunges bildet sich, wie bereits erwähnt, eine sich rasch steigernde und um sich greifende optimistische Stimmung. Alle beeilen sich, die günstige Konjunktur auszunutzen: Die Industriellen, die Arbeiter, die Händler, die Banken, und allen gelingt das auch infolge der fortschreitenden Preissteigerung. Diese Bewegung kann jedoch nicht lange anhalten. Es entstehen automatisch neue Bedingungen, die für den weiteren Verlauf des Aufschwunges ungünstig sind und eine rückläufige Bewegung einleiten, der Rückschlag erfolgt aber viel rascher als der Aufstieg.

In der ersten Zeit des Aufschwunges findet keine Steigerung der Produktionskosten statt, weil für die Produktionserweiterung die frühere technische Ausrüstung ausreicht. Mit der Zeit erweist sich aber eine Erweiterung der maschinellen Einrichtungen als notwendig, die bei den inzwischen gestiegenen Preisen mehr kosten als früher, und dadurch eine Erhöhung der Produktionskosten nach sich ziehen. Es steigen aber auch die laufenden Produktionskosten durch Verteuerung der Roh- und Hilfsstoffe, wie auch der Arbeitskraft. Der Arbeitslohn steigt während des Aufschwunges, die Arbeitsleistung wird aber schlechter, denn bei der raschen Ausdehnung der Produktion ist man genötigt, immer weniger qualifizierte Arbeiter einzustellen, mit Überstunden zu arbeiten usw. Auch die Produktionstechnik erfährt in der stürmischen Zeit des Hochschwunges gewöhnlich eine Verschlechterung, denn in der Jagd nach Ausdehnung der Produktion ist jede Methode recht, auch wenn sie technisch und organisatorisch viel zu wünschen übrig läßt.

Mit der Zeit beginnt auch die Zinsrate stark zu steigen und überschreitet schließlich die Grenze, bei der die Produktion noch rentabel erscheint. Hinzu kommt, daß die Banken, die allmählich ihre frei verfügbaren Mittel erschöpft haben, sich genötigt sehen, bei Einräumung weiteren Kredites erhöhten Zins zu beanspruchen. Die Steigerung der Produktionskosten an sich würde noch nicht so schlimm sein, wenn die Preiserhöhung sich entsprechend fortsetzen würde. Das Unglück besteht aber darin, daß das auf die Dauer gar nicht der Fall sein kann. Eine dauernde Angleichung der Produktionskosten an die Verkaufspreise bei der kapitalistischen Produktionsweise ist unmöglich, weil die einzelnen Unternehmer unabhängig voneinander handeln und zwischen der Inangriffnahme der Produktionserweiterung und dem Erscheinen der konsumreifen Erzeugnisse auf dem Markte eine längere Zeitspanne liegt. Man kann aber nicht im voraus berechnen, wie sich die Verhältnisse auf dem Markte entwickeln werden. Daher erweist sich auch insbesondere infolge des geradezu epidemisch sich verbreitenden Geschäftsoptimismus die Kalkulation der Unternehmer häufig als ganz illusorisch. Früher oder später muß es sich

zeigen, daß die Unternehmer sich verkalkuliert haben. Bei der mangelnden Übereinstimmung zwischen Erlös und Produktionskosten müssen sie daher immer mehr in eine bedrängte Lage kommen. Die Schwierigkeiten, die auf diese Weise bei einer großen Zahl von Unternehmungen bzw. Industriezweigen sich einstellen, wirken rasch auf die Lage der anderen Unternehmungen zurück, denn während des industriellen Aufschwunges erfahren die Kreditbeziehungen unter den einzelnen Unternehmungen eine steigende Ausdehnung. Die Verringerung der Gewinnchancen und die Versteifung am Geldmarkt führen zu einem Kursrückgang der Aktien und zwingen die Banken, die Kredite noch mehr einzuschränken. Unter diesen Umständen suchen die meisten Gläubiger ihre Kredite zu kündigen und verlangen deren Abdeckung gerade in dem Zeitpunkt, da sie am schwersten zurückzuzahlen sind. Dieser Liquidationsprozeß nimmt seinen Anfang von den besonders schwachen Schuldnern und den besonders nervösen Gläubigern. Er muß aber auch schließlich weitere Kreise ergreifen, die zwar besser gerüstet sind, aber ebenfalls unter dem Druck von Schulden leiden, und auch die ruhigeren Gläubiger in Mitleidenschaft ziehen, weil sie ihrerseits Schuldner sind, von denen man die Begleichung der eingeräumten Kredite verlangt. So pflanzt sich die Krise, die in irgendeinem Punkte der wirtschaftlichen Kette einsetzt, rasch weiter fort. Wenn der erste Gläubiger auf seine Schuldner einen Druck ausübt, wälzt dieser den Druck entweder auf seine Schuldner oder auf die Banken ab, indem er sich bemüht, dort weiteren Kredit zu erhalten. Er sucht sich aber auch dadurch Luft zu verschaffen, daß er Wertpapiere und Waren eiligst verkauft. Dadurch übt er aber einen Druck auf die Effektenkurse bzw. Warenpreise aus. Die anderen Kreditoren werden hierdurch stutzig gemacht und beileben sich ihrerseits, auf die Liquidation ihrer Schuldner zu drängen. Die Kreditnot nimmt rasch zu und zieht den Zusammenbruch einer ständig zunehmenden Zahl von Unternehmungen nach sich. Darin findet aber die Krise ihren Ausdruck. Ihren Beginn und ihr Ende genau zu bestimmen, ist, wie Mitchell richtig bemerkt, sehr schwierig. Als das relativ sicherste Symptom zur Bestimmung des Krisenanfanges erweist sich, worauf schon Juglar hingewiesen hat, der Stillstand in der Preissteigerung.

Zuweilen werden die Krisen von einer ernsten Finanzpanik begleitet (so z. B. in den Vereinigten Staaten im Jahre 1907), ausgelöst von schweren finanziellen Erschütterungen. Der Krisenabschluß wird durch die Wiederherstellung des Vertrauens angezeigt. Die Banken drängen nicht mehr auf Abdeckung der Kredite, und das zeigt, daß die Bereinigung des Wirtschaftslebens bereits erfolgt ist, daß die ungesunden Elemente beseitigt worden sind, und daß der Wirtschaftsorganismus den akuten Ansturm der Krankheit mit Erfolg überstanden hat. Trotz Wiederherstellung des Vertrauens wird aber in der ersten Zeit große Vorsicht bei der Finanzierung neuer Geschäfte und Unternehmungen geübt. Kredite werden nur bei Stellung sicherer Deckungen

und sonstiger Garantien gewährt und auch das nur in sehr bescheidenem Ausmaß. Die Wiederherstellung des wirtschaftlichen Gleichgewichts vollzieht sich unter solchen Bedingungen außerordentlich langsam. An Stelle der Krise tritt eine mehr oder weniger lang dauernde Depression. Neue Aufträge gehen nur schleppend ein, die industrielle Tätigkeit ist stark gedämpft, weil keine Hoffnung auf größeren Absatz und günstigere Preisgestaltung in naher Zukunft besteht. Der Konsum der Arbeiter, die massenweise arbeitslos oder auf Kurzarbeit gesetzt werden, geht stark zurück. Die Einschränkung des Konsums bleibt ihrerseits nicht ohne Einfluß auf die Erzeugung der Rohstoffe und Halbfabrikate. So vergehen ein bis zwei Jahre. Die Preise setzen ihren Rückgang fort und übertragen den Preisdruck auch auf die zunächst verschont gebliebenen Warengruppen. Dabei stellt sich wie früher beim Aufschwung eine Differenzierung in der Preisbewegung der verschiedenen Warengattungen ein. Die rückläufige Bewegung der Kleinhandelspreise bleibt hinter der der Großhandelspreise zurück, die Preise für Fertigerzeugnisse hinter denen der Rohstoffe. Die Preise der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und die Holzpreise weisen dagegen eine weniger regelmäßige Bewegung auf. Der Arbeitslohn sinkt weniger stark als die Großhandelspreise. Der Zins für langfristige Kredite geht — darin ähnlich dem Arbeitslohn — sehr langsam zurück und braucht für seine rückläufige Bewegung eine weit längere Zeitspanne. Der Zins für kurzfristige Kredite fällt dagegen viel rascher als die Warenpreise. Die Ersparnisse gehen stark zurück. Der sinkende Zins begünstigt die Emission von Staats- und Kommunalanleihen, deren Verzinsung zur Zeit des Aufschwunges keinen Reiz bot, während gerade die durch den Liquidationsprozeß frei gesetzten Mittel vornehmlich die Anlage in sicheren, wenn auch weniger ertragreichen Papieren suchen.

Die Bankdepositen gehen in der Depression zurück. Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und der Schecks erfährt eine Verlangsamung. Auf diese Weise paßt sich allmählich die Menge der vorhandenen Umlaufmittel an die eingetretene Senkung des allgemeinen Preisniveaus und das verringerte Handelsvolumen an. Trotzdem zeigt sich eine starke Geldflüssigkeit, die zu einer Verwertung drängt und bei dem überwiegenden Angebot zu einer zunehmenden Ermäßigung des Diskontes führt. Die Senkung des Diskontsatzes trägt aber wiederum zu einer Ermäßigung der Produktionskosten bei, eröffnet die Hoffnung auf eine Steigerung der Gewinnrate und bereitet somit die Hauptbedingung für den Übergang von der Depression zum neuen Aufschwung vor. Damit der Umschwung auch wirklich eintritt, ist es notwendig, daß erstens während der Depression die den Anstieg fördernden Kräfte erstarken und die neue Bewegung durch besondere Ereignisse einen Anstoß erfahren. Mit Beginn des zweiten oder dritten Depressionsjahres erweist sich das meist vorhandene Produktionsvolumen zur Befriedigung der vorhandenen Güternachfrage als unzureichend. Die Warenvorräte werden mit der Zeit trotz rück-

gängigen Konsums während der Depression gelichtet, während gleichzeitig die Nachfrage nach Konsumgütern wächst. Es steigt die Nachfrage nach Kleidern, Schuhen, Möbeln usw. Eine Steigerung der Nachfrage ergibt sich mit der Zeit schon als Folge der Bevölkerungszunahme, die auch während der Depression anhält. Andererseits entsteht während der Depression ein Anreiz zu technischer Rationalisierung der Betriebe und zur Durchführung neuer technischer Verfahren. Die neuen Betriebseinrichtungen versprechen Erfolg, weil sie in der Übergangszeit von der Depression zum Aufschwung, als der Zins relativ niedrig war, geschaffen worden sind und die Produktionskosten der Waren bei zunehmendem Absatz die Tendenz haben zu sinken. Die infolge der neuen Wirtschaftsbedingungen im Steigen begriffene Profitrate begünstigt ihrerseits den weiteren Aufschwung. Gewöhnlich geht der entscheidende Impuls zu einem intensiven industriellen Aufschwung von einem äußeren Anstoß (wie günstige Ernten und dgl.) aus.

Worin liegt aber der letzte Grund für die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens, für die periodische Wiederkehr von Aufschwung und Niedergang. Die Wirtschaftstheoretiker haben diese Frage in verschiedener Weise zu beantworten gesucht. Die einen erblickten die Ursache der Konjunkturschwankung in Veränderungen der Verteilung und der Konsumtion, die anderen in denen des Tauschverkehrs, wieder andere in der Sphäre der Produktion.

Die klassische Schule hatte keine abgeschlossene Krisentheorie. Durch ihre Theorie des Marktverkehrs versperrte sie sich den Weg zur Weiterentwicklung ihrer theoretischen Ansätze. Say und Ricardo leugneten die Möglichkeit einer allgemeinen Überproduktion. Vom Naturalaustausch ausgehend, übertrugen sie die gezogenen Schlußfolgerungen ohne weiteres auf den Geldverkehr und suchten nachzuweisen, daß jede neue Ware, die auf den Markt kommt, nicht nur das Angebot, sondern auch die Nachfrage nach anderen Waren entsprechend steigert. In der Naturalwirtschaft ist eine allgemeine Überproduktion gewiß ausgeschlossen, bei der Geldwirtschaft liegen aber die Dinge ganz anders. Das Geld ist kein bloßer Vermittler des Warenaustausches, wie Say und Ricardo es annahmen, es bringt vielmehr in den wirtschaftlichen Verkehr ein wesentlich neues Moment, indem es Kauf und Verkauf voneinander trennt. Der Verkauf einer Ware ist ein in sich abgeschlossener Akt, der ihm entsprechende zweite Akt — der Kauf einer anderen Ware — kann für eine gewisse Zeit hinausgeschoben und dadurch problematisch werden. Daraus ergibt sich dann die Möglichkeit einer Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage. Die Theorie des Marktverkehrs von Say und Ricardo ging an dem entscheidenden Punkte vorbei. Es ergab sich von selbst, daß ein weiterer Fortschritt in der Erforschung des Krisenproblems nur dann erzielt werden konnte, wenn man die Aufmerksamkeit speziell der Eigenart der kapitalistischen Wirtschaft widmete.

Schon Sismondi erblickte den Grund der Krisen in den von der kapitalistischen Wirtschaftsordnung geschaffenen Formen der Verteilung und Konsumtion. Sich gegen das seinerzeit herrschende System der klassischen Schule wendend, hat Sismondi die Aufmerksamkeit auf Widersprüche gelenkt, die bei der Reichtumsansammlung in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung entstehen. Die Entwicklung der gewerblichen Technik bei Herrschaft des Prinzips der freien Konkurrenz führt seiner Meinung nach zur Bereicherung der Minorität und Schmälerung des Einkommens der arbeitenden Klasse. Jede Maschine setzt die Nachfrage nach Arbeitshänden herab, und während der nationale Reichtum wächst, nimmt die Zahl der Arbeitslosen zu; diejenigen aber eben, die beschäftigt sind, müssen sich eine Schmälerung ihres Lohnes gefallen lassen. Die Verringerung des Einkommens der Arbeiterklasse ist aber nicht nur für diese selbst vom Nachteil, sondern auch für den Verlauf des Wirtschaftslebens überhaupt. Sind aber die ärmeren Schichten der Gesellschaft nicht in der Lage, ihren Konsum der Produktionssteigerung entsprechend zu steigern, so vermögen auch die Kapitalisten nicht die ganze Masse der erzeugten Überschußprodukte zu konsumieren und müssen infolgedessen im Auslande einen Absatzmarkt suchen. Aber auch der Auslandsabsatz beruht, die durch die ins Ausland ausgewanderten Kapitalien hervorgerufen ist. Versiegt diese Quelle, so entsteht auch im Auslandswarenabsatz eine Stockung, und es bricht schließlich eine Krise aus. Gleich Sismondi erblickte auch Rodbertus die Quelle der Krisen in den durch die kapitalistische Wirtschaftsordnung geschaffenen Verteilungsverhältnissen. Rodbertus erkannte das „eherne Lohngesetz“ an und zog aus seiner Geltung den weiteren Schluß, daß mit der Produktivitätssteigerung der nationalen Arbeit der Anteil der Arbeiterklasse an dem allgemeinen nationalen Ertrag immer geringer werde, was dann zu einer Stockung des Warenabsatzes, d. h. zu einer industriellen Krise führe.

Sowohl Sismondi als auch Rodbertus stützen ihre Theorien auf die ungenügend nachgeprüfte und von der weiteren wissenschaftlichen Forschung widerlegte Annahme, daß es ein „ehernes Lohngesetz“ gebe. Wenn aber auch die industriellen Krisen tatsächlich durch die Verschlechterung der Lage der Arbeiterklasse hervorgerufen würden, so wäre auch dann noch unverständlich, warum diese periodisch wiederkehren. Nach der Theorie dieser Volkswirte stellt doch das Sinken des Arbeitslohnes (des absoluten bei Sismondi, des relativen bei Rodbertus) eine konstante Erscheinung dar; demnach müßte man auch konstante chronische Krisen erwarten, die von Aufschwungsperioden nicht abgelöst würden. Für die kapitalistische Wirtschaftsordnung ist aber der Konjunkturaufstieg nicht weniger charakteristisch als die Krise. Dem Argument, daß die Kapitalisten ihr Einkommen nicht restlos konsumieren, käme nur dann entscheidende Bedeutung zu, wenn bewiesen wäre, daß der erzielte

Profit jeweils, ohne ausreichende Realisationsmöglichkeit für die erstellten Waren, größtenteils zur weiteren Produktionsausdehnung verwendet wird. Dann mußte aber die Analyse der Produktion und des Tauschverkehrs weitergeführt und vertieft werden, und zwar unter besonderer Berücksichtigung der Trennung von Produktion und Konsumtion, der ungewöhnlichen Ausdehnung des Kreises der wirtschaftlichen Beziehungen, der Eigenart der industriellen Technik, der Psychologie der Unternehmerklasse und der Formen der Geld- und Kreditorganisation in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung.

Bereits Marx und Engels haben darauf hingewiesen, daß die Produktivkräfte des Kapitalismus dermaßen gewachsen sind, daß die privatwirtschaftliche Verfassung der Produktion sie in befriedigender Weise nicht mehr bewältigen kann. Im Unterschied von den Wirtschaftsverhältnissen zur Zeit der Sklaverei und der Grundherrschaft weist die kapitalistische Produktion Züge einer kollektiven Organisation auf. Die einzelnen Unternehmungen sind auf einen unbestimmten und breiten Kreis von Käufern angewiesen; der Kapitalist hat bei der Organisation des Betriebes nicht die unmittelbare Befriedigung seines eigenen Bedarfes oder der einer kleinen geschlossenen Wirtschaftseinheit im Auge, sondern die Bedürfnisbefriedigung eines ihm fremden Konsumentenkreises. Die Produktion nimmt einen gesellschaftlichen Charakter an, während die Grundlagen der Ertragsaneignung wie früher individualistisch bleiben. Die Krisen bilden denn auch die Folge des Widerspruches, der darin liegt, daß die Produktion kollektiven, die Verteilung aber individualistischen Charakter trägt. Auf den einzelnen Fabriken wird der Betrieb bis zum höchsten Maße organisiert, er arbeitet mit mathematischer Genauigkeit, während der allgemeine Verlauf der gesamten Volkswirtschaft einen anarchistischen Charakter aufweist.¹⁾

1) Eine ausführliche Bibliographie der Krisenliteratur findet man in dem Artikel „Krisen“ von A. Spiethoff im Handw. d. Staatsw., 4. Aufl. Von neueren Schriften seien hier nur die bedeutenderen genannt: Knut Wicksell, Geldzins und Güterpreise, Jena 1898. Derselbe, Vorlesungen über Nationalökonomie, Zweiter Band (besonders Kap. IV), Jena 1922. M. J. Tugan-Baranowsky, Die Wirtschaftskrisen in England, Jena 1901. A. Aftalion, Les Crises périodiques de Surproduction, Paris 1913. J. Lescure, Des Crises générales et périodiques, 3. Aufl. Paris 1923. M. A. Bounatian, Studien zur Theorie und Geschichte der Wirtschaftskrisen, 2 Bde. München 1908. W. C. Mitchell, Business Cycles, California 1913. Die zweite Auflage dieses grundlegenden Werkes stellt ein völlig umgearbeitetes Buch dar. Es zerfällt jetzt in 2 Bände, von denen der erste im Juli 1927 als Band X der Veröffentlichungen des „National Bureau of Economic Research“, das unter Leitung von Professor Mitchell steht, erschienen ist, der zweite befindet sich in Vorbereitung. H. L. Moore, Economic Cycles, New York 1913. Derselbe, Generating Economic Cycles, New York 1923. Irving Fisher, Purchasing Power of Money, New York 1911, deutsch hrsg. von Stephan Bauer unter dem Titel: Die Kaufkraft des Geldes. Ihre Bestimmung und ihre Beziehung zu Kredit, Zins und Krise. 2. unv. Aufl. Berlin 1922. Derselbe, Stabilizing the Dollar, New York 1925. Th. Veblen, The Theory of Business Enterprise, New York 1904. J. Schumpeter, Theorie der wirtschaftl.

In dieser scharfen Beobachtung des intensiven Wachstums der kapitalistischen Wirtschaft (in den ersten 75 Jahren des XIX. Jahrhunderts) ist bereits die Grundlage für eine Erklärung des periodischen Konjunkturwechsels enthalten, die von vielen neueren Theoretikern weiter ausgebaut worden ist. Die nähere Untersuchung der wirtschaftlichen Entwicklung zeigt, daß die Produktionserweiterung diskontinuierlich erfolgt. Das erklärt sich dadurch, daß die voneinander unabhängigen Unternehmer, denen in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung die Aufgabe der Produktionsleitung und -erweiterung zufällt, die Marktlage, die bestehen wird, wenn die noch herzustellenden Waren Konsumreife erlangen werden, unmöglich übersehen können. Das einzige Indiz, nach dem sich der moderne Unternehmer richten kann, ist die Gewinnchance, die nur für den Anfang des Aufschwunges sich einigermaßen vorausberechnen läßt. Wie wir aber aus der Beschreibung des weiteren

Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 2. Aufl. München 1926. G. Cassel, Theoretische Sozialökonomie, 4. Aufl. Leipzig 1927. R. Hilferding, Das Finanzkapital (4. Abschnitt), Wien 1910. Rosa Luxemburg, Die Akkumulation des Kapitals, Leipzig 1913. Fr. Sternberg, Der Imperialismus, Berlin 1926. Werner Sombart, Der moderne Kapitalismus, Bd. III, 1. u. 2. Halbband, bes. Kap. 35 u. 45. München 1927. A. Hahn, Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits, Tübingen 1920. Derselbe, Geld und Kredit, Gesammelte Aufsätze, Tübingen 1924. E. Lederer, Konjunktur und Krisen, Grundriß der Sozialökonomik, Band IV, 1925. P. Mombert, Einführung in das Studium der Konjunktur, 2. Aufl. Leipzig 1923. A. G. Pigou, Economics of Welfare, London 1921 (in der 1923 erschienen 2. Auflage des Werkes ist das Kapitel über Krisen weggelassen; inzwischen ist dieses zu einem Sonderwerk erweitert, erschienen unter dem Titel: Industrial Fluctuations, London 1927). S. Perwuschin, Die wirtschaftliche Konjunktur, Moskau 1925. D. H. Robertson, Banking Policy and the Price Level, London 1926. W. M. Persons, The Index of General Business Conditions, The Review of Economics Statistics (Band I der vom „Harvard University Committee on Economic Research“ herausgegebenen Zeitschrift, Cambridge, Mass., 1919.) Das von W. M. Persons, W. T. Foster und A. I. Hettinger jr. herausgegebene Sammelwerk: The Problem of Business Forecasting, Boston 1924. A. B. Adams, Economics of Business Cycles, New York 1925. R. G. Hawtrey, Currency and Credit, London 1923. Deutsche Ausgabe von L. Oppenheimer, Jena 1925. J. M. Keynes, A Tract on Monetary Reform, London 1924, deutsche Ausgabe unter dem Titel: Ein Traktat über die Währungsreform, München 1925. J. R. Bellerby, The Monetary Stability, London 1925. Die von Lionel D. Edie gemeinsam mit Wesley C. Mitchell, Irving Fisher und anderen herausgegebene Sammelschrift: The Stabilization of Business, New York 1924. W. T. Foster und W. Catchings, Money, 2. Aufl., Boston 1924; dieselben, Profits, 1925. Carl Snyder, Business Cycles and Business Measurement, New York 1927. W. L. Thorp, Business Annals (eine kurze Beschreibung des Konjunkturverlaufs in 17 Ländern, z. T. bis auf 1790 zurückreichend, hrsg. vom „National Bureau of Economic Research“ in New York, mit einer umfassenden theoretisch gehaltenen Einleitung von Professor Wesley C. Mitchell), New York 1926. — Der Erforschung des Konjunkturverlaufes in Deutschland sind die seit 1926 erscheinenden „Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung“ gewidmet, die von dem mit dem Statistischen Reichsamt verbundenen „Institut für Konjunkturforschung“ herausgegeben werden.

Konjunkturverlaufes wissen, treten sehr bald Bedingungen ein, die der einzelne Unternehmer kaum rechtzeitig bemerken kann, weil sie erst dann in ihrer Auswirkung deutlich zutage treten, wenn es bereits zu spät ist und alle Kalkulation sich bereits als illusorisch erwiesen hat. Es besteht also einerseits die Unmöglichkeit, die künftige Entwicklung vorauszusehen, andererseits die Notwendigkeit, bei den Dispositionen auf die künftige Gestaltung der Verhältnisse Rücksicht zu nehmen.

Von den Krisentheoretikern sind aber verschiedene Faktoren als maßgebend für den Konjunkturverlauf hingestellt worden. Zu diesen Faktoren zählen u. a. auch Ernteschwankungen, deren Einfluß auf den Konjunkturverlauf zuerst von Jevons eingehender untersucht und neuerdings auf Grund sehr detaillierter statistischer Studien von dem amerikanischen Nationalökonom Moore in den Vordergrund gestellt worden ist.¹⁾

Als einziger Mechanismus, der die Wirtschaftsbedingungen regelt, erscheint bei der kapitalistischen Produktionsweise der Kreditapparat, in dem alle Fäden des modernen Wirtschaftslebens zusammenlaufen. In der modernen Wirtschaftsordnung kann ein Unternehmen ohne Kreditinanspruchnahme weder existieren, noch sich entfalten. Daher ist es durchaus verständlich, daß viele neueren Krisenforscher in der Ausdehnung und Einschränkung des Kreditvolumens die Hauptursache der Konjunkturschwankungen erblicken. Die Senkung der Zinsrate während der Depression macht die Erweiterung der Produktion durch Kreditaufnahme vorteilhaft, weil die Differenz in der Senkung der Zinsrate und des Preisniveaus die Gewinnmarge zu steigern erhoffen läßt. Beim Konjunkturaufschwung steigt der Zins, wie wir gesehen haben, weniger rasch wie die Warenpreise. Das begünstigt aber eine zunehmende Ausdehnung der Produktion und ein weiteres Anwachsen der Warenpreise. Den Zusammenhang zwischen Zinshöhe, Gestaltung der Warenpreise und Produktionserweiterung hat bereits Knut Wicksel in einer seiner frühesten Arbeiten in glänzender Weise dargestellt.²⁾ In neuerer Zeit wird sie von vielen Krisentheoretikern geteilt (wie Irving Fisher, Cassel, Hawtrey, Hahn). Aus dieser Auffassung erklärt sich auch die in der anglo-

1) Auf den Einfluß der Ernten hat bereits Dietzel hingewiesen, ohne nähere Beachtung gefunden zu haben. „Wer den ‚industriellen Zyklus‘ in der Werkstätte der Welt, in Westeuropa, verstehen will, muß den Erntezyklus in den Vereinigten Staaten, Kanada, Argentinien, Indien, Rußland, Rumänien kennen — den Welt-erntezyklus . . . Liegt die Welternte über dem normalen Niveau, so dehnt sich die Industrie Westeuropas aus — bessert sich hier die allgemeine Wirtschaftslage; liegt sie unter dem normalen Niveau, so stockt der Fabrikatabsatz, stockt die Schifffahrt usw. — verschlechtert sich die allgemeine Wirtschaftslage. Es wäre leicht zu zeigen, daß seit Beginn der siebziger Jahre alle größeren Konjunkturschwankungen, die über Westeuropa kamen, aufs engste verknüpft gewesen sind mit Ernteschwankungen in Übersee (vor allem in den Vereinigten Staaten) und in Osteuropa.“ Handw. d. Staatsw. Bd. III³, S. 1102, Art. Ernten.

2) Geldzins und Güterpreise, Jena 1898.

amerikanischen Wirtschaftsliteratur populäre Idee der Krisenbekämpfung durch eine konsequente Kreditpolitik der Zentralnotenbank. Sie wurde insbesondere von Hawtrey theoretisch fundiert, der den industriellen Zyklus auf Veränderungen des Geld- und Kreditvolumens zurückführt. Die Schaffung neuer Kreditgelder ist durch die Bargeldreserven begrenzt, die die Banken zur Deckung der Ansprüche der Konteninhaber (für Lohnauszahlungen und dgl.) bereit halten müssen. Bei starker Abnahme der Reserven sehen sich die Banken genötigt, den Zins zu erhöhen. Die Folge ist Einschränkung des Kreditvolumens und Dämpfung der industriellen Expansion, wodurch der Konjunkturrückschlag eingeleitet wird.¹⁾

Der Kredit kann indessen, wie groß seine Bedeutung als Wirtschaftsfaktor auch ist, nicht die Grundlage einer geschlossenen Konjunkturtheorie bilden. Es gibt nämlich eine Reihe anderer Faktoren, die sich ebenfalls aus der Wesenseigenart der kapitalistischen Wirtschaftsverfassung ergeben und dauerndes Wachsen der Produktivkräfte veranlassen, die Wirtschaft also in der Richtung einer raschen Erweiterung drängen. Diese Expansionsbewegung ist aber im voraus nie zu übersehen und läßt sich daher auch nicht regeln. Bei einer rationellen Kreditpolitik der Banken ist es vielleicht möglich, den Übergang vom Aufschwung zur Depression zu mildern. Man kann aber diese Maßnahme kaum als ein Allheilmittel gegen Konjunkturschwankungen, als ein Mittel zur Schaffung einer konjunkturlosen Wirtschaft betrachten. Unerwartete Komplikationen und akute Rückschläge werden sich kaum ganz beseitigen lassen, weil sie durch den Charakter der kapitalistischen Produktionsweise bedingt sind.

Die Eigenart der kapitalistischen Produktionsweise (der Antagonismus zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, der unbeschränkte Expansionsdrang, die planlose Entwicklung der einzelnen Industriezweige) wird auch von Tugan-Baranowsky als Grund der Unabwendbarkeit der Krisen betrachtet. Er hält es dabei für wesentlich, die Konsumgüter und Produktionsmittel in der Weise auseinanderzuhalten, wie es sich aus den Marxschen Schemata (Das Kapital, Bd. II) ergibt. Die periodische Wiederkehr der Krisen erklärt Tugan-Baranowsky durch die im Laufe der Depression vor sich gehende Kapitalansammlung in den Banken, die mit der Zeit auf die Produktivkräfte einen Druck ausübt, wie die Ansammlung des Dampfes auf den Kolben der Lokomotive.

Die Theorie von Tugan-Baranowsky bedeutete seinerzeit einen großen Fortschritt auf dem Gebiete der Krisenforschung. Tugan-Baranowsky gehörte zu den ersten, die mit Nachdruck darauf hinwiesen, daß die Veränderungen in den Preisen und der Umfang der Eisen-, Kohle- und Baumaterialienproduktion zu den charakteristischen Kennzeichen der Konjunkturbewegung gehören.

1) R. G. Hawtrey, *Good and bad trade*, London 1913, S. 3, 55—64, 156, 269—271.

Die Erklärung, die er für die Aufeinanderfolge der industriellen Zyklen gab, war aber verfehlt. Er übersah es, daß die Ansammlung frei verfügbarer Mittel in den Banken noch nicht auf eine entsprechende Ansammlung realer Güter schließen läßt. In den Depressionsperioden ist eher das Gegenteil zu bemerken. Es tritt gewöhnlich eine Herabsetzung der realen Vorräte ein, während die frei verfügbaren Geldmittel meistens in soliden, fest verzinslichen Werten (Staatsanleihen und dgl.) angelegt werden. Tugan-Baranowsky betont gleich Marx „den anarchischen Charakter der kapitalistischen Produktionsweise“, unterläßt aber den Versuch einer Analyse dieser „Anarchie“ und der Irrtümer der kapitalistischen Unternehmer.

Demgegenüber sprach Pigou in der ersten Auflage seines Werkes „Economics of Welfare“ dem psychologischen Faktor eine ausschlaggebende Bedeutung zu. In seiner kürzlich erschienenen Monographie „Industrial Fluctuations“ kehren seine früheren Behauptungen nur in abgeschwächter Form wieder, er besteht aber darauf, daß die „Fehler des Optimismus und die Fehler des Pessimismus“ von entscheidender Bedeutung sind. Der Optimismus gewisser industrieller Gruppen überträgt sich sehr rasch auf andere. Die gegenseitige Verbundenheit und Abhängigkeit der Unternehmer liegt im Wesen des Kapitalismus. Die Fehler des Optimismus führen, wenn sie durch die Tatsache der ausgebrochenen Krise offen zutage treten, zu analogen Fehlern des Pessimismus. Der Rückschlag ist dann um so schärfer, je größer die Fehler des Optimismus waren.¹⁾ Neben diesem Faktor werden von Pigou zwei andere in den Vordergrund gestellt: 1. die Geld- und Kreditpolitik und 2. die Ernten. Die Wirkung der Ernten schätzt er nicht so hoch ein, während er die Bedeutung der Geld- und Kreditpolitik fast ebenso bewertet wie die Fehler des Optimismus und des Pessimismus. Nach Pigou würde die Kluft zwischen den einzelnen Konjunkturtheorien sich überbrücken lassen, wenn sich die Überzeugung durchsetzen würde, daß die verschiedenen Faktoren in ihrer Wechselwirkung berücksichtigt werden müßten.²⁾ Es ist ihm aber nicht gelungen, die erwähnten drei Faktoren zu einer harmonischen Einheit verschmelzen zu lassen, so daß seine Theorie an einem gewissen Eklektizismus leidet.

Im großen und ganzen muß zugegeben werden, daß die Nationalökonomie noch immer keine Krisentheorie aufweist, die allgemeine Anerkennung gefunden hat. Es ist aber in hohem Maße Klarheit und Einheitlichkeit in der Problemstellung erreicht worden. So ist zu hoffen, daß die intensive Gedankenarbeit in naher Zukunft eine Klärung des äußerst komplizierten Problemkomplexes bringen wird. Dafür bürgt das überaus große Interesse, das ihm die bedeutenden Theoretiker aller Länder entgegenbringen, und die Erweiterung wie Vertiefung der Konjunkturbeobachtung.

1) a. a. O. S. 65—74, 79—86.

2) a. a. O. S. 186—189, 198—203.

Wenn aber auch der Beginn des neuen Aufschwunges ebenso wie sein Abschluß nicht im voraus berechnet werden kann, wenn sich auch nicht bestimmen läßt, wieviel Jahre auf den Aufschwung und wieviele auf die Depression kommen werden, so läßt sich doch nach den Ergebnissen der modernen Konjunkturforschung kaum daran zweifeln, daß der Rhythmus für den Wirtschaftsverlauf bei der kapitalistischen Wirtschaftsweise eine schlechthin typische Erscheinung darstellt. Die Erweiterung der Produktion muß in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung ruckweise, zickzackmäßig erfolgen. Möge ein akuter Rückschlag durch eine sorgfältig abwägende Kreditpolitik gemildert werden, die Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft muß ihrem Wesen nach wellenförmig, in ständigem Wechsel von Aufschwung und Niedergang verlaufen, denn die einzige Richtschnur für die Erweiterung ihrer Produktivkräfte ist die unsichere Diskontierung der künftigen Profitrate seitens der einzelnen Unternehmer.

Die Umwandlung akuter Krisen in eine mildere Form scheint darauf hinzuweisen, daß auch in dieser Beziehung die kapitalistische Wirtschaftsordnung auf festerer Grundlage ruht, als man früher annahm, und großer Vervollkommnung fähig ist. Auch scheinen die Krisen ebenso wie die übrigen Mißstände in der modernen Wirtschaftsordnung die Annahme nicht zu erhärten, daß der Untergang des Kapitalismus unvermeidlich sei oder gar seine Beseitigung plötzlich erfolgen werde.

Wir können bloß sagen, daß auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens bei den fortgeschrittenen Nationen eine Tendenz zur organisierten Selbsthilfe der Arbeiterklasse sich immer mehr bemerkbar macht und daß die Wandlung der gesellschaftlichen Verhältnisse, die Ende des XVIII. und Anfang des XIX. Jahrhunderts mit der Demokratisierung der politischen Verfassung einsetzt, die allmähliche Demokratisierung der Wirtschaftsverfassung nach sich ziehen wird. Diese beiden Prozesse, insbesondere die Demokratisierung der gesamten Wirtschaftsverfassung, haben noch lange nicht ihre Entwicklung abgeschlossen und gehen häufig nicht Hand in Hand. Wir haben aber allen Grund anzunehmen, daß es dem XX. Jahrhundert beschieden sein werde, diese beiden Strömungen in einem mächtigen Strome zu vereinigen, in dem das weitere Leben der Kulturnationen weniger stürmisch verlaufen und immer weniger Opfer auf dem Wege zu dem noch weit entfernten Gestade des menschlichen Glückes erfordern werde.

Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Von Prof. Dr. G. Jahn. 2. Aufl. (ANuG Bd. 593.) Geb. *R.M.* 2.—

Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Bearb. von Geh. Oberreg.-Rat Prof. Dr. W. Lexis. 3. Aufl. Miteiner Einleit. u. einem Nachtrag v. Prof. Dr. K. Diehl. (Kult. d. Gegenw. Hrsg. v. Prof. Dr. P. Hinneberg. T. II, Abt. 10.) Geb. *R.M.* 12.—

„... Es ist geradezu erstaunlich, wieviel an positiven Kenntnissen hier auf relativ beschränktem Raum dem Leser geboten wird. Charakteristisch für Lexis ist strengste Wissenschaftlichkeit, gepaart mit einer ungebrochenen ‚Natürlichkeit‘ der Denkart und Darstellungsweise. Dieses Werk bringt die einzig dastehende Verbindung ungewöhnlichen theoretischen Scharfsinns mit souveräner Beherrschung des Tatsächlichen gleichsam potenziert zum Ausdruck.“ (Jahrbuch der Gesetzgebung.)

Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Geschichte, Theorie u. Politik. Von Prof. Dr. A. Sartorius Frhr. v. Waltershausen. *R.M.* 5.—, geb. *R.M.* 6.—

„Eine lebendig geschriebene, methodisch aufgebaute und das reiche Gesamtgebiet ausgezeichnet erschließende Darstellung, die bis in die Gegenwart führt und, obgleich sie nur in größtem Umriss die einzelnen Probleme behandelt, tiefe Einblicke in das Wesen der Wirtschaftswissenschaft eröffnet. Kein Lehrbuch, aber ein Werk, das zum Studium in hohem Grade anregt.“ (Kartell-Rundschau.)

Die Entwicklung der Volkswirtschaft und der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen. Von Prof. Dr. H. Sieveking. (Teubn. Handbuch d. Staats- u. Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. I, Heft 2.) Kart. *R.M.* 1.80

Es wird gezeigt, wie sich wirtschaftliche Fragen als Stoff einer selbständigen Wissenschaft herausbildeten. Erst als neben der Wirtschaft des Hauses, der Stadt eine Volkswirtschaft entsteht, werden ihre Organisationsformen zum Problem. Erst im 18. Jahrhundert wird der besondere Gang der Wirtschaft rationell verfolgt. Dabei wird freilich dem Objekt zu große selbständige Bewegung zugesprochen, während neuerdings der handelnde Mensch wieder in seine Rechte tritt.

Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Von Prof. Dr. R. Liefmann. 2., erweiter. Aufl. Kart. *R.M.* 3.80

„Die Liefmannsche Schrift verdient, gerade wegen ihrer Kürze und Übersichtlichkeit, weiteste Verbreitung, sie sei namentlich den Praktikern empfohlen, die keine Zeit zu langwierigen Studien haben, sich aber doch — was heute die ernsteste Pflicht aller in der Wirtschaft stehenden Männer ist — über die wissenschaftlichen Grundlagen der Volkswirtschaft und Soziologie gründlich unterrichten wollen.“ (Die *deutsch. Arbeitgeber-Ztg.*)

Kapitalismus und Sozialismus. Betrachtungen üb. d. Grundlag. d. gegenwärtigen Wirtschaftsordnung sow. d. Voraussetzungen u. Folgen d. Sozialismus. Von Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. L. Pohle. 3. Aufl. 2. Abdr. *R.M.* 3.60, geb. *R.M.* 5.—

„Die Schrift ist als Ganzes doch in besonderem Maße geeignet, dem diesen Problemen fernerstehenden denkenden Menschen als Einführung in dieses Gebiet zu dienen. Er findet hier die wissenschaftlich begründete Darlegung eines Mannes, der die Tatsachen des Wirtschaftslebens kennt, also eine Vorbedingung erfüllt, die man bei vielen, die über solche Dinge schreiben, in erschreckendem Maße vermißt. Hervorgehoben sei auch die klare, durchsichtige Darstellungsweise.“ (Technik und Wirtschaft.)

Handbuch der mathematischen Statistik. Von Prof. H. L. Rietz. Ins Deutsche übertragen von Frau Dr. A. Szegö. [In Vorb. 1928]

Statistik. V. Ob.-Verwalt.-Rat Prof. Dr. S. Schott. 3. Aufl. (ANuG 442.) *R.M.* 2.—

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Volkscharakter und Wirtschaft. Ein wirtschaftlich-philosophisches Essay. Von Prof. Dr. H. Levy. (Gewalten und Gestalten Bd.3.) Geh. *R.M.* 4.20, geb. *R.M.* 5.60

„Die Kritik muß sich an dieser Stelle beschränken, auf den überaus reichen, hier nur schlagwortartig angedeuteten Inhalt des fesselnd geschriebenen Buches hinzuweisen und als einen besonderen Vorzug auch seine sprachliche Vollendung, die mustergültige Formgebung seiner Ausführungen zu betonen. Unser Schrifttum ist nicht reich an solchen, die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Gesellschaft aufdeckenden Werken und so werden alle gesellschaftswissenschaftlich orientierten Volkswirtschaftler dem Verfasser für seine ausgezeichnete Leistung und für die reichen Anregungen, die sie aus seinem Buche schöpfen, dankbar sein. Ihm selbst aber wird die Arbeit neue Ehre eintragen.“ (Archiv für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik.)

Individuum und Gemeinschaft. Grundlegung der Kulturphilosophie. Von Prof. Dr. Th. Litt. 3., abermals durchgearb. und erweiterte Aufl. Geh. *R.M.* 11.—, geb. *R.M.* 13.—

„Die Spannungen zwischen Individuum und Gesellschaft sind schon oft von der Wissenschaft untersucht worden. Selten hat uns die Wissenschaft tiefe Untersuchungen darüber in so klarer Form geschenkt wie das vorliegende Buch.

Litts Buch stellt eine wertvolle Bereicherung der Soziologie dar. Es sei ihm besonders gedankt, daß er seine Ausführungen in eine auch äußerlich nicht nur anregende, sondern abgeschliffene und sprachlich schöne Form kleidete.“ (Literarisches Zentralblatt f. Deutschland.)

Probleme der Sozialphilosophie. Von Prof. Dr. R. Michels. (Wissenschaft und Hypothese, Bd. 18.) Geb. *R.M.* 5.—

„Dieser Band ist imstande, der Betrachtung unseres sozialen und politischen Lebens und der Betätigung in ihm neue, allgemeine, von parteipolitischer Engherzigkeit freie Gesichtspunkte und damit ein Gut zu geben, an dem keineswegs Überfluß herrscht.“ (Straßburger Post.)

Die großen Sozialisten. Bd. I: Owen. Fourier. Proudhon. Bd. II: Saint Simon. Pecqueur. Buchez. Blanc. Rodbertus. Weitling. Marx. Lassalle. Von Dr. Fr. Muckle. 4. Aufl. (ANuG Bd. 269/70.) Geb. je *R.M.* 2.—

Karl Marx. Versuch einer Würdigung von Prof. Dr. R. Wilbrandt. 4. Aufl. (ANuG Bd. 621.) Geb. *R.M.* 2.—

Die sozialen Organisationen. Von Prof. Dr. E. Lederer. 2. Aufl. (ANuG Bd. 545.) Geb. *R.M.* 2.—

Die Konsumgenossenschaft. Von Prof. Dr. F. Staudinger. 2. Aufl. (ANuG Bd. 222) Geb. *R.M.* 2.—

Bevölkerungslehre. Von Prof. Dr. S. Budge. **Die beruflich-gesellschaftliche Gliederung des deutschen Volkes.** Von Prof. Dr. F. Zahn. (Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. I, 3. Heft.) Kart. *R.M.* 1.60

Bevölkerungswesen. Von Prof. Dr. L. v. Bortkiewicz. (ANuG Bd. 670.) Geb. *R.M.* 2.—

Mathematische Bevölkerungstheorie. Von Hofrat Prof. Dr. E. Czuber. Mit 71 Fig. im Text. Geh. *R.M.* 10.—, geb. *R.M.* 12.—

Das Buch kann als eine Theorie des Bevölkerungswechsels, angewendet auf ein einheitliches statistisches Material, bezeichnet werden. Dieses wird im wesentlichen aus einer in den australischen Staaten nach einem einheitlichen Plane durchgeführten Volkszählung gewonnen. Die mathematische Darlegung erstreckt sich auf die Methoden und die Interpretation der Resultate, neben ihr tritt die sachliche nicht zurück und es wird die Aufmerksamkeit auf Fragen gelenkt, die für die Zukunft des Menschengeschlechts von großer Bedeutung sind.

Wohnungs- und Siedlungswesen. Von Oberreg.-Rat Dr. M. Rusch. (Zusammen mit Sozialpolitik. Von Prof. Dr. G. Jahn. Sozialversicherung. Von Senatspräsident Dr. H. Dersch. Enthalten in: Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. I, 4. Heft. Kart. *R.M.* 4.—)

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Arbeitskunde. Grundlagen, Bedingungen und Ziele der wirtschaftlichen Arbeit. Mit 35 Abb. im Text u. auf 2 Tafeln. Unter Mitwirkung zahlreicher Fachleute hrsg. von Dr.-Ing. Joh. Riedel. Geb. *RM* 15.—

„Joh. Riedels ‚Arbeitskunde‘ kann den Vorzug für sich in Anspruch nehmen, daß sie das Arbeitsproblem wirklich universell betrachtet. Das ist nicht zum wenigsten dadurch erreicht, daß sowohl Wissenschaftler als auch Praktiker aller Schattierungen an ihm mitgewirkt haben . . . So ist ein geschlossenes, den Stoff erschöpfend behandelndes Werk entstanden, das von allen mit gleichem Nutzen gelesen werden wird.“ (Hamburger Correspondent.)

Kartelle und Trusts. Von Prof. Dr. R. Liefmann. **Planwirtschaft und Sozialisierung.** Von Prof. Dr. A. Amonn. **Genossenschaftswesen.**

Von Staatssekretär a. D. Prof. Dr. A. Müller. **Arbeitsrecht.** Von Senatspräsident Dr. H. Dersch. **Lohnformen und Löhnungsmethoden.** Von Prof. Dr. K. Bräuer. (Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. I, 5. Heft.) Kart. *RM* 4.—

Sozialpolitik. Von Prof. Dr. G. Jahn. **Sozialversicherung.** Von Senatspräsident Dr. H. Dersch. (Zusammen mit Wohnungs- und Siedlungswesen. Von Oberreg.-Rat Dr. M. Rusch. Enthalten in: Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. I, 4. Heft Kart. *RM* 4.—)

Grundzüge des Versicherungswesens. (Privatversicherung.) Von Prof. Dr. A. Manes. 4. Aufl. (ANuG Bd. 105.) Geb. *RM* 2.—

Versicherungswesen. Von Prof. Dr. A. Manes. 4. Aufl. I: Allgemeine Versicherungslehre. Geb. *RM* 7.—. II. Band: Besondere Versicherungslehre. Geb. *RM* 10.—

Die Neuauflage berücksichtigt in der Neuausgabe die Wirkungen des Krieges wie des Versailler Vertrages, die Folgen der Geldentwertung, das Sozialisierungsproblem, die Steuergesetze der Nachkriegszeit, die Verbands-Selbstversicherung, die Aufrührversicherung, die Kriegsanzahl- und Kriegswaisen-Versicherung, die Versicherung Kriegsverletzter, den Reichstarifvertrag der Versicherungsangestellten u. v. a.

Betriebswirtschaftslehre. Grundzüge des Rechnungswesens und des Aufbaues schaffenswirtschaftlicher Betriebe. Von Prof. Dr. E. Geldmacher. 2. Aufl. (Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 4. Heft.) Kart. *RM* 2.—

Die Betriebswirtschaftslehre erfaßt die schaffenswirtschaftlichen Betriebe in ihrem Wesen und in ihren Lebensbedingungen. Sie will dem berufstätigen Wirtschaftler einen haltbaren gedanklichen Unterbau für sein tägliches Wirken vermitteln. Unter diesem Gesichtspunkte werden das Rechnungswesen und die Organisation der schaffenswirtschaftlichen Betriebe behandelt. Das Rechnungswesen wird dargestellt in seinen allgemeinen Grundzügen und nach den Einzelgebieten: Kostenrechnung, Erfolgsrechnung und Sonderrechnungen. Die Ausführungen über Organisation werden durch graphische Organisationspläne veranschaulicht.

Betriebswirtschaftslehre in Verbindung mit Recht und Technik des Handels. Eine Einführung von Handelsschuldirektor Dr. P. Eckardt. Mit einem Geleitwort von Prof. K. von der Aa. I. Bd. Mit 52 Abb. Geb. *RM* 3.80 [Best.-Nr. 6041]. II. Bd. Geb. ca. *RM* 3.60 [Best.-Nr. 6042]. Bd. I und II zusammengebunden ca. *RM* 6.60

Energiewirtschaft. Von Prof. Dr.-Ing. W. Pauer. (Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 3. Heft.) Kart. *RM* 1.80

Bergbau. Von Bergrat Dr. Arlt. **Industrie und Industriepolitik.** Von Prof. Dr. C. Koehne. **Organisation der technischen Arbeit.** Von Ing. O. Schulz-Mehrin. (Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 2. Heft.) Kart. *RM* 3.60

Landwirtschaft. Gartenbau und Weinbau. Fischerei. Von Prof. Dr. K. Ritter. **Forstwirtschaft.** Von Prof. Dr. F. v. Mammen. (Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 1. Heft.) Kart. *RM* 2.40

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Grundzüge der Finanzwissenschaft. Von Prof. Dr. K. Bräuer.
Der öffentliche Kredit. Reichssteuersystem. Von Privatdozent Dr. R. Büchner. (Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 6. Heft.) Kart. *R.M.* 8.—

Bankwesen und Bankpolitik. Von W. Dreyfus. **Geldwesen.** Von Prof. Dr. K. Bräuer. (Zusammen mit Handel und Handelspolitik. Von Prof. Dr. H. Sieveking. Verkehrswesen und Verkehrspolitik. Von Prof. Dr.-Ing. O. Blum. Enthalten in: Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 5. Heft.) Kart. *R.M.* 6.—

Einführung in die Finanzmathematik. Von Oberstudienrat Dr. A. Flechsenhaar. 2. Aufl. Bearbeitet in Verbindung mit Dipl.-Handelslehrer Dr. F. Fleege-Althoff. Kart. *R.M.* 3.20 [Best.-Nr. 6056]

Politische Arithmetik. Von Prof. Dr. A. Patzig. Kart. *R.M.* 3.20 [Best.-Nr. 7278]

Deutschlands Zahlungsbilanz 1925. Zugleich Chronik der Auslandsbeziehungen der deutschen Volkswirtschaft. Von Dr. A. Heichen. Kart. *R.M.* 5.—

Handel und Handelspolitik. Von Prof. Dr. H. Sieveking. (Enthalten in: Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 4. Heft. Kart. *R.M.* 2.—. Näheres siehe oben: „Bankwesen“.)

Geschichte des Welthandels. Von Oberstudiendirektor Prof. Dr. M. G. Schmidt. 5., veränd. und erw. Aufl. (ANuG Bd. 1006.) Geb. *R.M.* 3.—

Ein ausführlicher, anschaulicher Überblick über die Entwicklung des Welthandels vom Altertum bis auf unsere Tage, mit einem Ausblick auf den Wiederaufbau nach dem Weltkriege.

Die Grundlagen der Weltwirtschaft. Eine Einführung in das internationale Wirtschaftsleben. Von Prof. Dr. H. Levy. Geh. *R.M.* 5.—, geb. *R.M.* 7.—

„Levy gilt als einer unserer besten Kenner der angloamerikanischen Wirtschaft, jenes Teiles der Weltwirtschaft, der diese beherrschend beeinflusst. Seine ‚Grundlagen‘ sind daher aus unmittelbarer Anschauung des Wirtschaftslebens entstanden. Dabei hat das Buch den Vorzug, daß es trotz aller Wissenschaftlichkeit flüssig und allgemein verständlich geschrieben ist. Die Fülle des Tatsachenmaterials, die Levy bietet, macht das Buch unentbehrlich für jeden an der Weltwirtschaft Interessierten.“ (Breitgau-Zeitung.)

Teubners Weltwirtschaftskarten. Wandkarten für Schule und Kontor. Von Prof. K. von der Aa und Studienrat Dr. E. Fabian.

Bisher sind erschienen: Erdöl. — Baumwolle, Jute, Flachs. — Wolle, Seide, Kunstseide. — Kautschuk, Automobil-Industrie. — Kaffee, Tee, Kakao. Weitere Karten sind in Vorbereitung. — Näheres siehe im Sonderprospekt. Preis: Auf Papyrolin mit Stäben je *R.M.* 7.50, auf Karton zum Einspannen in die Wechselrahmen je *R.M.* 4.50, Wechselrahmen *R.M.* 10.—

Der Weltmarkt 1913 und heute. Von Prof. Dr. H. Levy. Kart. *R.M.* 4.—

„Der Verfasser beweist in der vorliegenden Arbeit seine intime Kenntnis der weltwirtschaftlichen Verschiebungen seit 1913 und ihrer Ursachen und zeigt überdies eine souveräne Beherrschung des reichlich zur Verfügung stehenden statistischen Materials . . . Das Wertvolle an der Levyschen Darstellung ist jedoch die eingehende zahlenmäßige Begründung und ursächliche Aufhellung von Vorgängen und Entwicklungen, die man teilweise bisher nur an den Tatsachen selbst zu erkennen vermochte.“ (Magazin der Wirtschaft vereinigt mit „Plutus“.)

Handelswörterbuch. Von Handelsschuldir. V. Sittel u. Justizrat Dr. M. Strauß. Zugleich fünfsprach. Wörterbuch, zusammengest. v. V. Armhaus, verpfl. Dolmetscher. (Teubn. kleine Fachwörterbücher. Bd. 9.) Geb. *R.M.* 4.60

Wörterbuch der Warenkunde. Von Prof. Dr. M. Pietsch. (Teubners kleine Fachwörterbücher. Bd. 3.) Geb. *R.M.* 4.60

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Antike Wirtschaftsgeschichte. Von Dr. O. Neurath. 3. Aufl. (ANuG Bd. 258.) Geb. *R.M.* 2.—

„Die ‚Antike Wirtschaftsgeschichte‘ sei besonders wegen ihrer scharfen, theoretisch höchst lehrreichen Herauslösung einzelner Wirtschaftsformen gerühmt; in kleinstem Rahmen bietet das Buch nicht nur geschichtliche Beschreibung, sondern scharfsinnige Deutung und Erklärung der Vorgänge.“ (Lit. Jahresbericht des Dürerbundes.)

Wirtschaftsgeschichte. Vom Ausgang der Antike bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts. (Mittlere Wirtschaftsgeschichte.) Von Prof. Dr. H. Sieveking. (ANuG Bd. 577.) Geb. *R.M.* 2.—

Verfolgt die Entwicklung des Wirtschaftslebens vom Ausgang der Antike über Byzanz, die mittelalterliche Agrar- und Stadtwirtschaft und den Merkantilismus bis zur Schwelle der modernen freien Wirtschaft.

Grundzüge der deutschen Wirtschaftsgeschichte bis zum 17. Jahrh. Von Prof. Dr. R. Kötzschke. 2., umgearb. Aufl. (Grundriß d. Geschichtswissenschaft II 1.) Kart. *R.M.* 7.60

Der Verfasser versucht den Ablauf der deutschen Wirtschaftsgeschichte bis ins 17. Jahrhundert in Verbindung beschreibender und entwicklungsgeschichtlicher Behandlung knapp zusammenfassend darzustellen.

Grundzüge der neueren Wirtschaftsgeschichte vom 17. Jahrh. bis zur Gegenwart. Von Prof. Dr. H. Sieveking. 4., verb. Aufl. (Grundriß der Geschichtswissenschaft II 2.) Geb. *R.M.* 4.80

„Sieveking versteht mit Geschick große praktische Vorgänge und große Persönlichkeiten in ganz konzentrierter Form zur Darstellung zu bringen. Der Verfasser hat sich mit dieser Leistung jedenfalls in die erste Reihe der heute lebenden Nationalökonomien gestellt.“

(Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung.)

Die Entwicklung des deutschen Wirtschaftslebens im letzten Jahrhundert. Von Geh. Regierungsrat Prof. Dr. L. Pohle. 5. Aufl. (ANuG Bd. 57.) Geb. *R.M.* 2.—

„Wer einen unparteiischen Führer in diese verwickelten Verhältnisse haben will, sei nachdrücklich auf diese vorzügliche Schrift hingewiesen.“ (Zeitschr. f. d. ländl. Fortbildungsschulw. I. Pr.)

Deutsches Wirtschaftsleben. Auf geographischer Grundlage geschildert von Prof. Dr. Ch. Gruber. Neu bearbeitet von Dr. H. Reinlein. 4. Aufl. (ANuG Bd. 42.) Geb. *R.M.* 2.—

„... Wir bezeichnen das Buch als eine ausgezeichnete, engbegrenzte und doch vollauf erschöpfende wirtschaftsgeographische Beschreibung Deutschlands.“ (Lit. Handwörter.)

Allgemeine Wirtschafts- und Verkehrsgeographie. Von Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. K. Sapper. Mit zahlr. kartogr. und stat.-graph. Darstellungen. 2. Aufl. Geb. ca. *R.M.* 12.—

„Die Wirtschaftskreise finden in diesem reich mit Kartenskizzen ausgestatteten Buch eine Fülle von Belehrungen. Das Buch ist durchaus vom Standpunkt der Weltwirtschaft geschrieben, von einem Mann, der die Welt und ihr Wirtschaftsleben kennt. Besonders was er darin über fremde Wirtschaftsgebiete ausführt, erscheint für die praktische Wirtschaft wertvoll. Das Buch sei besonders empfohlen.“ (Badische Wirtschaftszeitung.)

Verkehrswesen und Verkehrspolitik. Von Prof. Dr.-Ing. O. Blum. (Zusammen mit Handel und Handelspolitik. Von Prof. Dr. H. Sieveking. Bankwesen und Bankpolitik. Von W. Dreyfus. Geldwesen. Von Prof. Dr. K. Bräuer. Enthalten in: Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde, Abt. II, Bd. II, 5. Heft. Kart. *R.M.* 6.—)

Der Einfluß der geographischen Verhältnisse auf die Verkehrsmittel, die Wechselwirkung von Verkehr und politischem, kulturellem und Wirtschaftsleben, die Stellung der öffentlichen Gewalten zu den Verkehrsanstalten sind Gegenstand der Untersuchung. Den Schluß bildet die Wirtschaftsführung der Verkehrsanstalten und das Tarifwesen.

Verkehrsentwicklung in Deutschland seit 1800 (fortgeführt bis zur Gegenwart). Von Geh. Hofrat Prof. Dr. W. Lotz. 4., verb. Aufl. (ANuG Bd. 15.) Geb. *R.M.* 2.—

„Die beste und prägnanteste Einführung in die Art der Behandlung verkehrsgeschichtlicher und verkehrswirtschaftlicher Probleme vom nationalökonomischen Standpunkt.“

(Mitteilungen der Geogr. Gesellschaft in München.)

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

Geopolitik. Von Prof. Dr. R. Hennig. [U. d. Pr. 1928]

Die junge Wissenschaft der Geopolitik, an deren Wiege erlauchte Geister wie Herder, Ranke, Ratzel, Kjellén und Goethe gestanden haben, entbehrt bisher des Versuches einer systematischen Darstellung. Wertvolle, zeitgenössische Spezialarbeiten von Haushofer, Obst, Dix, W. Vogel, Lautensach, Wütschke, Fairgrieve u. a. sowie die „Zeitschrift für Geopolitik“ haben den spröden Boden der Wissenschaft vom Staat als Lebewesen gelockert. Es ist jetzt vielleicht der Zeitpunkt gekommen, das verwickelte und noch viel umstrittene Grenzgebiet zwischen Geographie, Geschichte, hoher Politik, Staatswissenschaft, Nationalökonomie, Strategie, Handels- und Verkehrswissenschaft, Völkerrecht sowie Kolonialpolitik und Rassenforschung nunmehr endgültig für die Wissenschaft zu erobern.

Mit vorliegendem Werke sucht der Düsseldorfer Verkehrswissenschaftler und Forscher auf dem Gebiete der historischen Geographie Prof. Dr. Richard Hennig, die überaus reizvolle, neue Wissenschaft in ein System zu bringen.

Englands Weltherrschaft. Von Prof. Dr. A. Hettner. 4., umgearb. Aufl. des Werkes „Englands Weltherrschaft und der Krieg“. [Erscheint Frühj. 1928]

„An die Spitze der zahlreichen von England handelnden Arbeiten stellen wir das Buch des ausgezeichneten Geographen Alfred Hettner. Es ist eine vollständige wissenschaftliche Monographie über Englands Landesnatur und Volksart, Wirtschaftsleben, Seegelung und Weltverkehr; im Vordergrund steht dabei immer die Frage, wie England zu seiner Weltherrschaft gelangt ist, wie es sie ausübt, und welche Aussichten bestehen, sie ihm zu entwinden und durch eine gerechtere Verteilung der Macht zu ersetzen. Das treffliche, vielseitig belehrende Werk befeißigt sich der größten Unparteilichkeit.“ (Vergangenheit u. Gegenwart.)

Der britische Imperialismus. Ein geschichtlicher Überblick über den Werdegang des britischen Reiches vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Von Prof. Dr. F. Salomon. 2., neubearb. Aufl. [in Vorb. 1928]

Die Neubearbeitung wird zu einer Darstellung vom „Werdegang und Wesen des britischen Weltreiches“. Der Verfasser erschließt damit ein neues Arbeitsgebiet in Deutschland für Forschung und Unterricht, das sich sowohl von der englischen Geschichte wie von der englischen Kolonialpolitik unterscheidet. Er betrachtet das britische Reich als ein Lebewesen, das sich im Anschluß an das Leben von Staat und Nation in England entwickelt, das aus dem englischen Kolonialreich herauswächst, aber im Gange seiner Entwicklung eigene Lebensbedingungen gewinnt und beansprucht. Im Ergebnis wird ein Verständnis für jenes wundersame Gebilde erschlossen werden, das heute ein Viertel der bewohnten Erdoberfläche und über ein Viertel der gesamten Menschheit in sich schließt, und für das der Begriff „Reich“ nur noch als Nothelfer Anwendung findet. Das Buch wird in Form eines Handbuches von Literaturangaben begleitet sein.

Indien unter britischer Herrschaft. Von Prof. Dr. J. Horowitz. [U. d. Pr. 1928]

Die englische Wirtschaft. Von Prof. Dr. H. Levy. (Handbuch der englisch-amerikanischen Kultur.) Geh. *R.M.* 3.60, geb. *R.M.* 4.80

„Die bekannte Schilderungskunst des hervorragenden Kenners englischen Geistes und englischer Kultur überrascht uns Seite für Seite mit immer neuen Kabinettstücken aus dem hochinteressanten Stoff. Wer sich über das England von heute und seine Wirtschaftskraft eingehend und zuverlässig informieren will, dem sei das Buch Levys warm empfohlen.“ (Deutsche Allgemeine Zeitung.)

Die Vereinigten Staaten von Amerika als Wirtschaftsmacht. Von Prof. Dr. H. Levy. Kart. *R.M.* 4.—

„Das Werk ist eins der besten Bücher, das man über Amerika überhaupt zu lesen bekommt. Wir finden eine derartige Fülle von Angaben über Amerika, über das amerikanische Volk und seinen wirtschaftlichen Charakter, über alles das, was wirtschaftlich in Amerika wichtig oder grundlegend ist, daß man nur annehmen kann, daß hier jemand zum Leser spricht, der aus einer unendlichen Fülle von Kenntnissen und scharfen Beobachtungen heraus an dieses schwierige Problem herangegangen ist.“ (Anzeiger f. Berg-, Hütten- u. Maschinew.)

Griechenland auf dem Wege zur Industrialisierung. Von Dr. X. Zolotas. Geh. *R.M.* 5.—

Zum ersten Male wird in der vorliegenden Arbeit der Versuch gemacht, die Entwicklung der griechischen Industrie im Zusammenhang mit der Entwicklung der griechischen Volkswirtschaft darzustellen, wird zugleich versucht, dabei die Probleme aufzuzeichnen, die mit der Industrialisierung eines ursprünglich reinen Agrarstaates verknüpft sind.

Moderne Industrie im tropischen Afrika. Eine wirtschaftsgeographische Studie. Von Dr. H. Müller-Miny. Mit 4 Kärtchen. (Geograph. Schriften Heft 3.) [U. d. Pr. 1928]

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin