

# Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel

Eine Untersuchung über die Natur und die  
Ursachen der Armut der Nationen

von

**Gustav Cassel**

Professor der Nationalökonomie an der  
Universität Stockholm



**Berlin**  
Verlag von Julius Springer  
1927

ISBN-13: 978-3-642-98748-9 e-ISBN-13: 978-3-642-99563-7  
DOI: 10.1007/ 978-3-642-99563-7

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung  
in fremde Sprachen, vorbehalten.

Copyright 1927 by Julius Springer in Berlin.

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1927

## Vorwort.

Die Einladung, für die Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes eine Denkschrift über industrielle Vereinbarungen zu schreiben, veranlaßte mich, das ganze Problem des Monopolismus erneut einer Betrachtung zu unterziehen; es wurde mir daraufhin klarer als je, wie unfruchtbar und wie völlig unmöglich es notwendigerweise ist, die Tendenzen zum Zusammenschlusse industrieller Unternehmungen als eine getrennte Erscheinung zu untersuchen oder ein Urteil über sie zu fällen, ohne ihren bestehenden Zusammenhang mit anderen ähnlichen Tendenzen des modernen Wirtschaftslebens zu betrachten. Soweit der industrielle Zusammenschluß Aufgabe der wirtschaftlichen Freiheit mit sich bringt, kann er nur als einer der vielen Faktoren betrachtet werden, die heutzutage die wirtschaftliche Beweglichkeit einschränken. Tatsächlich ist es auch diese verringerte Beweglichkeit und ihre Wirkung auf das Preissystem und die Produktivität der weltwirtschaftlichen Organisation, die in erster Linie unsere Aufmerksamkeit verdient. Eine verringerte wirtschaftliche Beweglichkeit kann aber durch monopolistische Arbeiterorganisationen ebenso gut und weitgehend auf dieselbe Art hervorgerufen werden, wie durch die Organisationen der Unternehmer, und Verschiebungen des natürlichen Gleichgewichtes der Preise können das Ergebnis nicht nur der Tätigkeit privater Organisationen, sondern auch — und im allgemeinen sogar in weit größerem Ausmaß — staatlichen Eingreifens sein. Häufig wirken solche Maßnahmen sehr stark aufeinander ein. Oft wird eine auch durch die andere unterstützt; in der Tat gehört die gegenseitige Abhängigkeit und das Zusammenwirken der Kräfte, die hier am Werke sind, zu den hervorragendsten und gefährlichsten Merkmalen der wirtschaftlichen Entwicklung in der Nachkriegszeit.

Unter solchen Umständen glaubte ich am besten zur Aufhellung der Probleme des industriellen Zusammenschlusses beitragen zu können, wenn ich diejenigen Kräfte einer näheren Untersuchung unterzog, welche gegenwärtig die Bewegungsfreiheit einzuschränken und dadurch die Fruchtbarkeit des grundlegenden Prinzipes der Arbeitsteilung zu verringern tendieren. Es stand mir zu einer vollständigeren Auseinandersetzung mit dieser umfassenden Frage zu wenig Zeit zur Verfügung; doch darf ich wohl hoffen, daß die folgenden Ausführungen dazu dienen, die Gesamtheit derjenigen Fragen, die sich infolge solcher der wirtschaftlichen Freizügigkeit entgegenstehenden Hindernisse erheben, einigermaßen zu beleuchten und bis zu einem gewissen Grade die besondere Stellung des engeren Problems der industriellen Zusammenschlüsse inmitten eines Komplexes in der Wirklichkeit unlöslich miteinander verbundener Probleme klarzulegen.

Nach der Genfer Konferenz, die vornehmlich praktischen handelspolitischen Fragen gewidmet wurde, ist es immer noch unsere wichtigste Aufgabe, über die Natur der gegenwärtigen Wirtschaftslage und über die Ursachen der herrschenden Arbeitslosigkeit und die damit verbundenen außerordentlichen Schwierigkeiten volle Klarheit zu gewinnen. Es handelt sich hier in erster Linie um eben diejenigen Probleme, die den Gegenstand meines Memorandums bildeten. Es erschien deshalb wünschenswert, daß das Memorandum in einer selbständigen deutschen Ausgabe veröffentlicht würde. Zu dieser Ausgabe füge ich in einer Nachschrift einige Bemerkungen über das Ergebnis der Weltwirtschaftskonferenz hinzu und benutze die Gelegenheit, um einigen Einwendungen gegen meine Darstellung der weltwirtschaftlichen Lage zu begegnen.

Den beiden Herren Dr. Hans Ilau und Dr. Friedrich Lutz, die in meinem Auftrag die deutsche Übersetzung übernommen haben, spreche ich hiermit meinen verbindlichsten Dank aus.

Djursholm (Schweden), Juni 1927.

**Gustav Cassel.**

## Inhaltsverzeichnis.

|   | Seite |
|---|-------|
| I. Beschränkungen des internationalen Güteraustausches                              | I     |
| II. Beschränkungen der freien Bewegung der Arbeitskraft                             | 8     |
| III. Die Vorstellung von einer Begrenztheit der Kaufkraft                           | 16    |
| IV. Zusammenschluß von Unternehmungen und Markt-<br>beherrschung . . . . .          | 22    |
| V. Einige wichtige Preisbewegungen . . . . .  | 34    |
| VI. Bewegungen der Löhne . . . . .  | 45    |
| VII. Der Einfluß des verringerten Kapitalangebots auf<br>die Kolonialwelt . . . . . | 55    |
| VIII. Schlußfolgerungen in bezug auf den Monopolismus .                             | 67    |
| Nachtrag . . . . .  | 71    |

## I. Beschränkungen des internationalen Güteraustausches.

Bei der Wahl des Untertitels dieser Denkschrift war es meine Absicht, jeden Leser zu veranlassen, sich die fundamentale Wahrheit und Wichtigkeit der ökonomischen Grundsätze, die Adam Smith vor 150 Jahren aufgestellt hat, in der gegenwärtigen Situation ernstlich vor Augen zu führen. An den Anfang seines Werkes stellt Adam Smith ein Kapitel über die Arbeitsteilung, worin er den großen Vorteil betont, den die Aufteilung des Produktionsprozesses und die Konzentrierung der Arbeit jedes einzelnen auf diejenige Beschäftigung, für die er besonders geeignet ist, mit sich bringt. Diese Arbeitsteilung ist für Adam Smith das große grundlegende Prinzip, das alle Wirtschaftspolitik beherrschen sollte. Heutzutage geht die Arbeitsteilung infolge der Fortschritte in Technik und Organisation, im Transportwesen und der Erschließung der entlegensten Teile der Welt weit über den Stand im 18. Jahrhundert hinaus, und die Ergiebigkeit dieser Arbeitsteilung hat außerordentlich zugenommen. Infolgedessen ist die möglichst umfassende Anwendung dieses Prinzipes der Arbeitsteilung in der Gegenwart viel wichtiger und dringender als zur Zeit von Adam Smith. Das Prinzip als solches scheint tatsächlich allgemein anerkannt zu sein. Kein Mensch würde ernstlich dafür eintreten, diese Arbeitsteilung aufzugeben, um zu primitiveren Produktionsformen zurückzukehren, mit Hilfe deren es völlig unmöglich sein würde, die gegenwärtige Bevölkerung der Welt zu ernähren. Trotzdem bemüht sich die ganze Welt heutzutage, alle möglichen Mittel und Wege ausfindig zu machen, um die freie Arbeitsteilung zu beschränken und ihre Anwendung

weniger nutzbringend zu gestalten. In der Tat können die schweren Leiden der Welt, zu deren Behebung die Genfer Konferenz zusammengerufen worden ist, letzten Endes in großem Ausmaß auf Kräfte und Maßnahmen zurückgeführt werden, die mehr oder weniger bewußt dem großen Prinzip der Arbeitsteilung entgegenarbeiten.

Notwendige Ergänzungen der Arbeitsteilung sind natürlich ein freier Austausch von Gütern zwischen den verschiedenen Zweigen, in die der ganze Produktionsprozeß aufgeteilt ist, und weiterhin eine so freie Bewegung der Arbeiter oder — allgemeiner gesprochen — der Produktionsfaktoren, sowohl in örtlicher Hinsicht als auch in der Art der Anwendung, daß sie ihre volle Beschäftigung sichert. Ohne diese Ergänzungen ist die Arbeitsteilung nicht viel mehr als eine leere Phrase. Jedes Hindernis, das man dem freien Austausch der Güter in den Weg legt, ist deshalb in letzter Linie ein Bestreben, das Prinzip der Arbeitsteilung zu bekämpfen und seine Nützlichkeit zu verringern. Und jede Politik, die die freie Beweglichkeit der Produktionsfaktoren beschränkt, kommt auf das Bestreben hinaus, einen Teil dieser Faktoren unbeschäftigt zu lassen oder wenigstens sie in eine besonders unvorteilhafte Position hineinzutreiben und so nicht nur ihre Produktivität und ihr Einkommen zu schmälern, sondern auch die gesamte Wirksamkeit des gesellschaftlichen Produktionsprozesses zu verringern.

Solche beschränkende Einflüsse haben sich natürlich bis zu einem gewissen Grade immer fühlbar gemacht. Wenn wir ihnen einen wesentlichen Teil der wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Welt in der Nachkriegszeit zuschreiben sollen, so muß gezeigt werden, daß sie an Stärke gegenüber der Vorkriegszeit sehr beträchtlich zugenommen haben. Daß dies tatsächlich der Fall ist, weiß im groben jeder Mensch; es wird durch die nachfolgenden Untersuchungen noch klarer gezeigt werden.

In diesem Abschnitt haben wir zuerst die Nachkriegsentwicklung der Außenhandelspolitik in der Welt zu untersuchen und die besonderen Einflüsse herauszustellen, die diese Politik in eine dem freien Güteraustausch und in letzter Linie dem Prinzip der Arbeitsteilung stärker entgegengesetzte Richtung getrieben haben.

An erster Stelle unter diesen Einflüssen steht die Vorstellung, daß ein hoher sozialer Standard besonders mit Hilfe von Schutzzöllen gegen die Konkurrenz, die von Ländern mit niedrigerem Standard ausgeht, geschützt werden müsse. Selbstverständlich ist diese Vorstellung ökonomisch nicht haltbar. Der entscheidende Grund für den Güteraustausch zwischen Nationen ist eine Ungleichheit der Produktionskosten der einzelnen Güter. Der Vorteil des Austausches hängt ganz allein von dieser Tatsache der verschiedenen Produktionskosten ab und ist unabhängig von den Gründen für diese Verschiedenheit. Diese Gründe können in der Verschiedenheit der natürlichen Hilfsquellen — Klima usw. — in der Verschiedenheit der Arbeitsbedingungen und der Verschiedenheit der Lebenshaltung liegen; all das ist gleichgültig, ein freier Austausch von Gütern ist immer vorteilhaft. Obgleich alle Welt, soweit wichtige natürliche Verschiedenheiten im Spiele sind, dieses Prinzip ohne weiteres anerkennt, so stößt es doch auf heftigen Widerstand, sobald der Unterschied in den Produktionskosten auf soziale Ursachen zurückgeht. In der Nachkriegszeit ist der Satz sehr weitgehend akzeptiert worden, daß ein freier Güteraustausch nicht zugelassen werden könne mit Ländern, in denen die Arbeitsbedingungen sozial schlechter sind, die staatliche Arbeitergesetzgebung weniger streng ist, der Arbeitstag länger oder die Löhne oder die ganze Lebenshaltung geringer sind usw. Man scheint sich einzubilden, daß solche Arbeitsbedingungen die Produktionskosten ganz allgemein so herabsetzen, daß ein Land mit höherem sozialen Standard bei freier Konkurrenz gegenüber Ländern mit geringerem Standard hoffnungslos ins Hintertreffen gedrängt werden müsse. Natürlich ist dieser Satz völlig unvereinbar mit dem Prinzip der „komparativen Kosten“, das überall als wissenschaftliche Grundlage der Theorie des internationalen Handels anerkannt ist. In Wirklichkeit werden relative Vorteile immer zwischen Ländern mit hohem und niedrigem sozialen Standard so aufgeteilt werden, daß der Güteraustausch zwischen ihnen ins Gleichgewicht kommt und für beide Teile vorteilhaft wird.

In enger Verbindung mit diesem Satz steht der Glaube, daß die soziale Gesetzgebung international gleich sein müsse, um die



Länder mit einer hochentwickelten Gesetzgebung dieser Art vor dem als unlauter angesehenen Wettbewerb der Länder mit weniger entwickelter Gesetzgebung zu schützen. Trotz der allgemeinen ehrfürchtigen Anerkennung, die dieses Prinzip überall findet, erscheint seine ökonomische Fundierung außerordentlich zweifelhaft. Man gibt wahrlich der sozialen Gesetzgebung dadurch, daß man behauptet, ihre notwendige Folge wäre verringerte Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit, einen sehr anrühigen Charakter. Die Arbeit für eine internationale Durchsetzung des Arbeiterschutzes mag ihre Verdienste als Propaganda für eine gesunde Sozialpolitik haben. Wenn sie aber mit protektionistischen Argumenten vermischt wird, dann taugt sie nur dazu, die Vorstellungen über den Zweck des internationalen Handels zu verwirren und die Erkenntnis zu verhindern, daß wirkliche wirtschaftliche Vorteile auch aus einem Güteraustausch zwischen Ländern mit sehr verschiedenen Arbeitsbedingungen entstehen können.

Die Vorstellung, daß ein hoher sozialer Standard gegen einen niedrigeren geschützt werden müsse, veranlaßt oft dazu, daß man reine Produktionskostenunterschiede bei konkurrierenden Industrien als einen Grund ansieht, der gegen einen freien Güteraustausch spricht. In manchen Ländern ist das Schutzzollsystem zugestandenmaßen mehr und mehr auf dem Gedanken aufgebaut, daß der Tarif die Funktion zu erfüllen habe, die niedrigeren Produktionskosten anderer Länder, durch die die heimischen Industrien bedroht werden könnten, auszugleichen. Daraus ist auch die praktische Schlußfolgerung gezogen worden, daß man mit Hilfe besonderer Agenten die Produktionskosten konkurrierender Industrien fremder Länder prüfen müsse. Natürlich wären die Wirkungen dieses Verfahrens, wenn es allgemein angewendet würde, außerordentlich verderblich, nicht nur für den internationalen Handel, sondern auch für jeden freundschaftlichen Verkehr zwischen den Völkern.

Die hier kritisierten Vorstellungen haben selbstverständlich die Tendenz, den Umfang des Güteraustausches sehr wesentlich zu beschränken und so die Anwendbarkeit und Fruchtbarkeit der Arbeitsteilung zu verringern. In ihrer extremen und anscheinend

modernsten Form — wenn Unterschiede in den Produktionskosten als solche bereits als hinreichender Grund gegen den freien Güteraustausch angesehen werden — bedeuten sie nichts Geringeres als die vollständige Verneinung des internationalen Wertes und der internationalen Brauchbarkeit des Arbeitsteilungsprinzips, wenigstens soweit es sich um Länder mit ähnlichen natürlichen Bedingungen handelt.

In diesem Zusammenhang müssen gewisse, vom Kriege her vererbte Einflüsse erwähnt werden, die den sozialen Standard mancher Länder zu verringern tendieren. Die Zahlung von Kriegsentschädigungen und Kriegsschulden erfordert offenbar, daß das Schuldnervolk, soll es zur Zahlung imstande sein, mehr und zu geringerem Lohne arbeiten muß. Wenn nun dieser geringere soziale Standard, der den Schuldnerländern auferlegt wird, für sich allein schon als ein genügender Grund für einen Schutz der Gläubigerländer durch höhere Zollmauern angesehen wird, so wird dadurch die Position der Schuldnerländer nur noch viel schwieriger, und die Möglichkeit, bezahlt zu werden, wird für den Gläubiger geringer denn je. Gleichzeitig wird der Umfang der Arbeitsteilung und des Güteraustausches noch mehr beschränkt, was sich in einer Hand in Hand damit gehenden Verringerung der Leistungsfähigkeit des gesamten Produktionsprozesses der Welt auswirkt.

Zu diesen verderblichen Einflüssen kommt die während des Krieges vorherrschende und auch jetzt noch nicht ganz überwundene Vorstellung hinzu, daß es vorteilhaft sei, den Handel anderer Länder zu unterdrücken, um mehr Raum für den eigenen Handel zu schaffen. Die Erfahrungen, die wir in bezug auf die Wirkungen einer solchen Politik vor uns haben, sollten genügen, um auch dem Blindesten die Augen zu öffnen. Denn es sind gerade die ungünstigen Handelsbedingungen in anderen Ländern, die gegenwärtig für jedes einzelne Land das beträchtlichste Hindernis für eine Wiedererstarkung des eigenen Außenhandels bilden. Die durch den Völkerbund gesammelten Statistiken über die neuere Entwicklung des internationalen Handels prägen dem Leser vor allem die grundlegende Wahrheit ein, daß der weiteste Spielraum

für den Güterausausch im Handel zwischen hochentwickelten und blühenden Ländern liegt, und daß die empfindlichsten Verluste für den europäischen Handel seit dem Kriege von dem wirtschaftlichen Verfall solcher Länder herrührten.

Die Zerrüttung von Währung und Wechselkursen hat, wie jedermann weiß, jeder Art protektionistischer Politik eine Stütze verliehen. Insbesondere wurde es für jedes Land als notwendig erachtet, sich selbst gegen die Konkurrenz von Ländern mit entwertetem Gelde zu schützen. Diese Vorstellung hat zu verschiedenen Maßnahmen gegen das sogenannte Valutadumping geführt. Da die Analyse der hier bestehenden Schwierigkeiten in den meisten Fällen sehr mangelhaft war, so stand Tür und Tor für die weitestgehende Einfuhrbeschränkung offen. Und da weiterhin die Länder mit entwertetem Geld es ebenfalls für notwendig hielten, hohe Schutzzölle einzuführen, um ihre auf Stabilisierung gerichteten Bemühungen zu unterstützen, so wurde die Freiheit des Handels von allen Seiten her angegriffen.

Die Lage wurde noch viel schlimmer dadurch, daß viele Länder in nervöser und unbestimmter Furcht, sie würden durch den Einkauf im Ausland verarmen, zu allerlei vorübergehenden Maßnahmen griffen, um den internationalen Handel zu regeln. Man hörte auf, die Gültigkeit der Zolltarife für eine längere Zeitspanne festzusetzen. In vielen Fällen unterlagen die Zollsätze der Multiplikation durch mehr oder weniger willkürliche „Koeffizienten“, und auch in anderer Richtung waren die Tarife der Willkür administrativer Änderungen ausgeliefert. Unter solchen Umständen war der auswärtige Handel einer außerordentlichen Unsicherheit ausgesetzt, während gleichzeitig die zu erledigenden Formalitäten in einer geradezu beängstigenden Weise wuchsen. Weiterhin wurde das alte System der Handelsverträge verlassen, und der Handel mußte entweder überhaupt ohne Verträge oder unter sehr kurzfristigen Vereinbarungen, deren Dauer vorher nicht abgeschätzt werden konnte, vor sich gehen. Wahrscheinlich wurde der internationale Handel in den letzten paar Jahren mehr durch die Unberechenbarkeit, die Risiken und die Verzögerungen, denen er infolge der mangelnden Stabilität der Handelspolitik in der

Nachkriegszeit ausgesetzt war, als durch die tatsächliche Erhöhung der Zolltarife gehemmt. Es leuchtet ohne weiteres ein, daß eine dauernde Verbesserung in den Bedingungen des internationalen Handels nur erreicht werden kann, wenn die Welt wieder zurückgekehrt ist zu einem System längerfristiger Handelsverträge, das auf einer für längere Zeiträume festgelegten internationalen Wirtschaftspolitik aufgebaut ist. Es leuchtet weiterhin ein, daß wir die Meistbegünstigungsklausel in ihrer alten Wirksamkeit wieder einführen müssen; hat sie sich doch von der Mitte des 19. Jahrhunderts an von unschätzbarem Wert gezeigt für eine möglichst weite Verbreitung eines jeden in Richtung des Freihandels liegenden Vorteils. Der in den letzten Jahren eingetretenen allmählichen Stabilisierung des Geldwesens, die der ermutigendste Anblick in der wirtschaftlichen Entwicklung der Nachkriegszeit ist, ist offenbar schon bis zu einem gewissen Grade eine entsprechende Stabilisierung der Bedingungen für den internationalen Handel gefolgt. Immerhin bleibt in dieser Hinsicht noch viel zu tun, um die Bedingungen für die relative Stabilität und Zuverlässigkeit, deren sich der internationale Handel vor dem Kriege erfreuen konnte, wiederherzustellen.

Es ist vielleicht nicht notwendig, diese Analyse noch mehr ins einzelne fortzuführen. Jedem, der die wirtschaftliche Entwicklung in der Nachkriegszeit aus einem gewissen Abstand zu betrachten versucht, leuchtet es ein, daß die spezifisch protektionistischen Tendenzen, welche sich seit dem Kriege geltend machten, weitgehend für die unzweifelhafte Verlangsamung verantwortlich sind, die in dem normalen Fortschritt des internationalen Handels stattgefunden hat, und daß diese Tendenzen eine sehr wichtige Ursache der charakteristischen Schwierigkeiten unserer Zeit sind. Sicherlich müssen sie in jeder Untersuchung über Wesen und Gründe der gegenwärtigen Armut der Nationen einen hervorragenden Platz einnehmen.

Eine wirkliche Besserung ist nur möglich, wenn wir entschlossen mit den halbkriegsähnlichen Bedingungen und Auffassungen, die jetzt im internationalen Handel vorherrschen, aufräumen. Es sollten bestimmte und stark einschränkende Grenzen für die

als erlaubt anerkannten Methoden und Mittel in der internationalen Handelspolitik gesetzt werden. In diesem Sinne sollte die Weltwirtschaftskonferenz eine Konferenz der wirtschaftlichen Abüstung sein.

## II. Beschränkungen der freien Bewegung der Arbeitskraft.

Die gegenwärtige unbefriedigende Lage der Weltwirtschaft kann nicht allein aus den Hindernissen, die man dem freien Güteraus-tausch entgegengesetzt hat, erklärt werden. Man muß notwendigerweise auch die Einflüsse in Rechnung stellen, welche die freie Bewegung der Produktionsfaktoren gehemmt haben, die oben als eine zweite notwendige Ergänzung zum Prinzip der Arbeitsteilung bezeichnet wurde. Der wichtigste Fall ist natürlich der der Beschränkungen der freien Bewegung der Arbeitskraft sowohl innerhalb des nationalen Marktes als auch zwischen verschiedenen Ländern.

Jedem, der die Verhältnisse des industriellen Europas kennt, ist bekannt, daß die Bestrebungen, den Arbeitsmarkt im Interesse besonderer Beschäftigungs-zweige zu beschränken, seit dem Kriege sehr stark zugenommen haben. In einigen Ländern haben diese Bestrebungen in einer ganz auffallenden Art vorgeherrscht. Die organisierte Arbeitskraft hat ihre Bemühungen darauf konzentriert, das Höchstmögliche aus jeder gegebenen Situation auf dem Arbeitsmarkt herauszuholen. Wo es möglich war, wurden die Gewerbe abgeschlossen gegen das Arbeitsangebot von außen, und die Mitglieder versuchten, jedes zu ihrer Verfügung stehende mögliche Mittel bis zum äußersten ausnutzend, ihren Beschäftigungs-zweig zu ihrem eigenen Monopol zu machen. Diese Politik, die für die geschützten Gruppen recht naheliegend sein mag, ist natürlich völlig unvereinbar mit den Interessen der ausgeschlossenen Arbeiter, und es ist in der Tat erstaunlich, daß allgemeine Arbeiterorganisationen sich bereit gefunden haben, einer solchen Bewegung ihre Unterstützung zu gewähren. Die Erklärung ist darin zu suchen, daß die mehr oder weniger monopolistischen Vereinigungen inner-

halb der allgemeinen Arbeiterorganisationen eine besonders starke Stellung erworben haben. Zweifellos hat die Vorstellung, daß die Arbeitskraft in ihrer Gesamtheit aus Lohnerhöhungen, die in einzelnen Gewerbebranchen erzielt werden können, einen Vorteil ziehen würde, einen großen Einfluß in der Arbeiterwelt ausgeübt, so absonderlich auch diese Vorstellung jedem, der im ökonomischen Denken geübt ist, erscheinen muß.

Das praktische Ergebnis dieser Bestrebungen war, wie nur zu erwarten, daß Massen von Arbeitern von den bevorzugten Beschäftigungen ausgeschlossen wurden und nicht imstande waren, Arbeit zu einigermaßen annehmbaren Bedingungen zu finden. So kam es, daß die Industrieländer sehr stark unter Arbeitslosigkeit zu leiden haben. Besonders die Jugend, die in den letzten Jahren herangewachsen ist, stieß auf Schwierigkeiten, zum Arbeitsmarkt Zutritt zu erhalten, und sie hat in großer Zahl zur Vermehrung des Arbeitslosenheeres beigetragen. Der aus einer solchen Lage sich ergebende soziale Schaden ist offenkundig genug. Die wirtschaftliche Folge war die, daß der Umfang der laufenden nutzbringenden Arbeit des Volkes verringert wurde, und weiterhin, daß das unvermeidbare Herunterkommen der Arbeitslosen die gesamte Arbeitskapazität des Volkes mehr oder weniger dauernd herabsetzte. Da man die Arbeitslosen nicht verhungern lassen kann, war es notwendig, sie zu unterstützen, offenbar mit Hilfe des von den Beschäftigten hergestellten Produkts. So wurde das Realeinkommen, welches die beschäftigten Arbeiter für sich behalten konnten, beträchtlich gekürzt.

Es mag eingewendet werden, daß die vorherrschende Arbeitslosigkeit andere Gründe habe, wie z. B. die Umwälzungen auf dem Gebiete der Technik, die politische Umgestaltung Europas, die Schwierigkeiten, welche die protektionistische Entwicklung dem internationalen Güteraustausch entgegenstellt hat, die Zerrüttung auf dem Gebiete des Geldwesens usw. Zweifellos haben diese Faktoren in vielen Fällen den Arbeitsmarkt zumal in Industrieländern in eine schlechte Lage gebracht. Aber das bedeutet nur, daß die Arbeitskraft, um Beschäftigung zu finden, ungünstigere Bedingungen eingehen muß, als es bei einer

normaleren Entwicklung notwendig gewesen wäre. Plötzliche wirtschaftliche Veränderungen würden natürlich vorübergehende Beschäftigungslosigkeit auf den verschiedenen Gebieten des Arbeitsmarktes, genau so wie in der Vorkriegszeit, hervorgerufen haben. Aber es ist nicht zu leugnen, daß die gegenwärtige Arbeitslosigkeit weit mehr den Charakter der Dauerhaftigkeit und zudem viel größere Ausmaße angenommen hat, als es vor dem Kriege der Fall zu sein pflegte. Eine solche Arbeitslosigkeit kann nur durch die Tatsache erklärt werden, daß die Arbeitslosen am Zutritt zu dem Arbeitsmarkt in freier Konkurrenz mit den Beschäftigten verhindert werden. Dieser Fall ist am klarsten dann gegeben, wenn die in bevorzugter Stellung sich befindenden Gewerbezüge Außen-seitern direkt verschlossen sind. Aber sogar auf dem allgemeinen Markt werden die Arbeitslosen durch die überall herrschenden Vorstellungen von einem angemessenen Lohn, unter dem keiner seine Arbeit anbieten dürfe, an einem freien Wettbewerb mit den Beschäftigten verhindert. Solche Vorstellungen, die in der Arbeiterwelt eine verhängnisvolle Stärke besitzen, bilden unzweifelhaft einen wertvollen Schutz gegen eine nachteilige Verschlechterung der Arbeitsbedingungen. Eine Bürgschaft gegen jeden Mißbrauch dieses Schutzmittels war solange gegeben, wie die Gewerkschaften für ihre Arbeitslosen selbst sorgen mußten, wenn sie sie daran hindern wollten, auf den Arbeitsmarkt einen Druck auszuüben. Wenn, wie es in den Industrieländern Europas seit dem Kriege in immer wachsendem Maße der Fall war, diese Last aber durch den Staat oder lokale Körperschaften übernommen wird, so steht es der Arbeitskraft frei, ihre Forderungen sogar dauernd über den Stand zu erheben, welchen der Markt ertragen kann. Die Folge ist dauernde Arbeitslosigkeit und die Notwendigkeit, eine große Anzahl Arbeiter aus öffentlichen Mitteln zu unterstützen.

Die allgemeine Wirkung dieser Verhältnisse auf den europäischen Arbeitsmarkt ist die: Die Löhne der Industriearbeiter werden sehr weitgehend auf einem künstlich hohen Stand gehalten — und zwar so hoch, daß die Nachfrage nach industrieller Arbeitskraft unter das Angebot gefallen ist —, so daß ein Teil der verfügbaren industriellen Arbeitskraft zu dauernder Arbeitslosigkeit ver-

urteilt ist. Die Lage wird besonders ernst, wenn der Stand der industriellen Löhne mit Hilfe der Arbeitslosenunterstützung so hoch gehalten wird, daß der natürliche Rückfluß der industriellen Arbeiter in die Landwirtschaft verhindert wird. Wir haben dann einen besonders typischen Fall mangelnder Anpassung der Arbeitskraft. Die Landwirtschaft hat dann unter dem Mangel eines angemessenen Arbeitsangebotes zu leiden, während gleichzeitig ein Überschuß industrieller Arbeiter arbeitslos ist. Das Ergebnis muß eine Hemmung der Entwicklung der Landwirtschaft und ein knapperes Angebot von Getreide und anderen landwirtschaftlichen Produkten sein, was notwendigerweise den allgemeinen Lebensstandard des Volkes tiefhalten muß.

Der gesunde Menschenverstand sagt uns, daß es möglich sein müßte, alle Arbeitskraft voll zu beschäftigen und so die gesamte Produktion des Volkes zu erhöhen. Einleuchtend genug scheint weiterhin, daß in einem solchen Falle der durchschnittliche Stand der Reallöhne in einem Lande wesentlich höher wäre, als es der Fall sein kann, wenn der hauptsächlichste Produktionsfaktor so wie in der Gegenwart verschwendet wird. Die Frage ist demnach allein die: Wo könnte Raum für den gegenwärtig bestehenden Überfluß an Arbeitskraft gefunden werden? Bis zu einem gewissen Grade ohne Zweifel in der Landwirtschaft. Aber das ist nicht die ganze Antwort. Man muß auch die Arbeitsmöglichkeiten ins Auge fassen, die jetzt infolge der monopolistischen Politik gewisser Gewerkschaften verschlossen sind. Eine solche Politik führt am leichtesten zum Erfolg in Gewerbezeigen, die auf Grund ihres rein lokalen Charakters einen natürlichen Schutz genießen. Das typischste Beispiel eines solchen Gewerbezeiges ist das Baugewerbe, oder — allgemeiner gesprochen — die mit Bauarbeiten beschäftigten Industrien; diese genießen ein fast vollständiges lokales Monopol. Viele andere Gewerbezeige sind in einer ähnlichen Lage, wie z. B. die Bäcker und Brauer und im allgemeinen die meisten Gewerbe, die Nahrungsmittel für den unmittelbaren Konsum herstellen. Der ganze Zweig innerstaatlicher Verteilung und des Transportes fällt in dieselbe Kategorie und bietet oft ausgezeichnete Möglichkeiten zum Ausschluß des freien Wett-



bewerbes. Ganz ohne Zweifel könnten alle diese Gewerbezweige zusammengenommen eine viel größere Arbeiterzahl beschäftigen, als sie es unter den gegenwärtigen Verhältnissen tatsächlich tun, und es würden dann die Bedürfnisse der Verbraucher weit besser befriedigt werden. Die Vorbedingung ist natürlich, daß die Löhne in diesen Gewerbezweigen auf einen Stand herabgesetzt werden, der im Einklang mit der herrschenden Lage auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt steht. Zum Beispiel könnte die Nachfrage nach Häusern in einem weit größeren Ausmaß befriedigt werden und so viel mehr Arbeitskraft Beschäftigung geben, wenn die Löhne in dem Baugewerbe etwa auf demselben Stande stünden wie in ähnlichen Zweigen, die unbeschränktem Wettbewerb ausgesetzt sind. Sicherlich gibt es keine Gründe für die Theorie, daß ein Land als Ganzes nicht in der Lage sein sollte, alle seine Arbeiter zu beschäftigen. Es ist zweifellos Raum genug dazu vorhanden, geradeso, wie es — roh gesprochen — vor dem Kriege war, obgleich in manchen Fällen verschiedene widrige Umstände die Arbeitsverhältnisse der Nachkriegszeit weniger günstig gestaltet und schwierige Anpassungen des Angebotes an die Nachfrage notwendig gemacht haben.

Die monopolistische Lohnsteigerung hat natürlich die Preise beeinflußt. Die Verbraucher mußten zu viel für bestimmte Güter zahlen, und obgleich sie infolgedessen ihre Nachfrage nach diesen Gütern beschränkten, mußten sie nichtsdestoweniger mehr Geld für sie ausgeben, wodurch sich ihre Kaufkraft für andere Güter verringert hat. Die Exportgewerbe sahen ihre Produktionskosten erhöht und mußten deshalb ihren Kunden höhere Preise stellen, so daß sie bis zu einem gewissen Grade ihren Markt verloren haben. Die europäische Landwirtschaft litt unter den hohen Preisen der industriellen Produkte, die sie als Verbraucher und als Erzeuger benötigte. Wo diese Schwierigkeiten zu einem mangelnden Arbeitsangebot hinzukamen, wurde die Entwicklung der Landwirtschaft besonders stark gehemmt, ihre Kaufkraft niedrig gehalten, und die Möglichkeiten, den Bedarf der industriellen Welt zu befriedigen, wurden beeinträchtigt.

Ähnliche Folgen ergaben sich aus der Unfähigkeit der Kolonial-

welt, die industriellen Produkte Europas in angemessenem Umfang zu kaufen. Europa gleicht einem Monopolisten, welcher einen Teil seiner Produkte aufstapeln muß, weil er seine Preise zu hoch halten will. In der Tat muß Europa mit Hilfe der Arbeitslosenunterstützung einen Teil seiner Arbeitskraft nur deshalb aufspeichern, weil es seine Löhne auf einem höheren Niveau zu halten versucht, als die Kolonialwelt bezahlen kann. Natürlich ist unter diesen Umständen die Entwicklung der produktiven Kräfte der Kolonialwelt im Vergleich mit der, die sich eingestellt hätte, wenn Europa alle Arten von Maschinen und Baumaterialien zu günstigeren Preisen zu liefern bereit gewesen wäre, verlangsamt worden. Letzten Endes muß Europa selbst unter dieser Verlangsamung leiden, insofern als es nicht genügend mit Kolonialprodukten, nach denen es ein dringendes Bedürfnis zur Ernährung seiner ständig wachsenden Bevölkerung hat, versorgt werden kann.

Dauernde Arbeitslosigkeit ist ohne Zweifel das hauptsächlichste und typischste Übel, unter dem die moderne Welt leidet. Daß Massen von Arbeitern unbeschäftigt sind oder mit nicht rentierender Notstandsarbeit beschäftigt werden müssen, und daß solche Verhältnisse Jahre um Jahre herrschend bleiben, beweist, daß das Prinzip der Arbeitsteilung von der modernen europäischen Gesellschaft außerordentlich unvollkommen und unvorteilhaft angewandt wird. Es ist offenbar unmöglich, gesunde Bedingungen für das Arbeiten der Weltwirtschaft wiederherzustellen, wenn wir die Arbeitslosigkeit nicht ausrotten. Gegenwärtig werden in mehreren Ländern große Anstrengungen gemacht, um möglichst vollkommene technische Methoden zur Behandlung der Arbeitslosigkeit mit Hilfe der sog. „Versicherung“, durch Bereitstellung von Notstandsarbeit oder andere Unterstützungsmaßnahmen ausfindig zu machen. Ohne Zweifel sind die in Anwendung kommenden Methoden von großem Einfluß, und es ist wichtig, den Maßstab einer richtigen ökonomischen Theorie an sie anzulegen. Aber es besteht eine gewisse Gefahr, daß sich das öffentliche Interesse zu sehr auf diese Fragen konzentriert, und daß man sich daran gewöhnt, die Arbeitslosigkeit als einen natürlichen und unvermeidbaren Faktor im Wirtschaftsleben anzusehen. Die Gefahr, daß die

Arbeitslosigkeit eine dauernde Erscheinung unserer Gesellschaft wird, ist in der Tat viel drohender, als man gemeinhin anzunehmen scheint. Das Wirtschaftsleben hat eine wundervolle Anpassungsfähigkeit, es kann sich auch auf die widrigsten Verhältnisse einstellen. Mehrere europäische Länder scheinen im Begriff zu sein, sich endgültig auf eine gewisse Menge dauernd Arbeitsloser einzurichten; es besteht die sehr beunruhigende Gefahr, daß ihnen dies gelingen könnte. Eine ernste Warnung vor einer solchen Entwicklung ist bei der gegenwärtigen Lage sicherlich erforderlich. Bei aller Beachtung, die man der Arbeitslosenpolitik widmet, sollte man niemals aus den Augen verlieren, daß das Hauptprogramm die Befreiung von der Arbeitslosigkeit selbst sein muß — zum mindesten in ihrer spezifischen Nachkriegsform eines dauernden Merkmals unseres Wirtschaftslebens.

Die freie Bewegung der Arbeitskraft wurde jedoch auch international scharf beschränkt. Die Hemmnisse, die man der Auswanderung in den Weg stellte, sind für eine Verteilung der Arbeitskraft zwischen den verschiedenen Ländern verantwortlich, die durchaus unvereinbar mit dem wirtschaftlichen Prinzip ist. Die Produktivität der Welt muß darunter leiden, wenn in einigen Ländern ein Überschuß an Arbeitskraft besteht, für die die Marktbedingungen notwendigerweise schlecht sein müssen, während in anderen Ländern das Angebot von Arbeitskraft weit unter der als optimal anzusehenden Grenze bleibt, selbst wenn man ausschließlich das eigene Interesse dieser Länder im Auge hat. Wenn der liberale Grundsatz der offenen Tür in einem solchen Grade vernachlässigt wird wie nach dem Kriege, dann wirkt eine Verteilung der Kolonien und der Interessensphären, die einige der übervölkertesten Länder Europas ohne hinreichende Abflußmöglichkeit läßt, nicht nur für die betroffenen Länder selbst drückend, sondern sie steht auch in offenstem Widerspruch zum weltwirtschaftlichen Gesamtinteresse. Es müßte möglich sein, in dieser Hinsicht durch ein gemeinsames Bemühen der Welt viel bessere Verhältnisse zu schaffen. Andererseits ist anzuerkennen, daß Länder, die schon mit dem Übel der Arbeitslosigkeit zu kämpfen haben, ihre Tore einer Einwanderung von Arbeitern aus Ländern mit einem gerin-

geren Lebensstandard nicht leicht öffnen können. Größere Freiheit in der internationalen Bewegung der Arbeitskraft hängt also bis zu einem gewissen Grade von einer in anderer Hinsicht auf wirtschaftliche Freiheit gerichteten Politik ab, die uns befähigen wird, mit der Arbeitslosigkeit als einer dauernden und wichtigen Erscheinung unseres Wirtschaftslebens aufzuräumen.

Das Problem der internationalen Bewegung der Arbeitskraft ist jedoch auch in hohem Grade eine Rassenfrage. Der natürliche Wunsch, eine gesunde und reine Rasse vor der Mischung mit Elementen zu bewahren, die, auch wenn sie in sich selbst gesund sind, doch einen verderblichen Einfluß auf die Zukunft der Rasse haben würden, muß zweifellos als ein berechtigter Grund für die Abschließung eines Landes anerkannt werden, das gegenwärtig bereits hinreichend bevölkert ist. Andererseits muß es als eine besonders kurzsichtige und verderbliche Politik sowohl vom Standpunkt der Wohlfahrt der Welt als auch des reinen nationalen Interesses aus gekennzeichnet werden, daß sich ein Land gegen eine Einwanderung der besten Rassen abschließt, wenn ohne weiteres zu erkennen ist, daß die unvermeidliche Folge eine Rassenverschlechterung der eigenen Bevölkerung dieses Landes ist.

Schließlich ist die freie Bewegung des Kapitals zwischen den Völkern von großer Wichtigkeit für die künftige Entwicklung der Weltwirtschaft. In diesem Falle ist jedoch die Freiheit viel größer als im Falle der Arbeitskraft. Die Leichtigkeit, mit der das Kapital in den letzten Jahren dorthin geströmt ist, wo es am meisten gebraucht wurde, war bei weitem der mächtigste Faktor bei der allmählichen Erholung der Welt, aus dem alle Länder, ob sie nun Kapital ausführten oder einführten, offensichtliche Vorteile gezogen haben. Diese Tatsache sollte uns einiges über die Nützlichkeit nicht nur einer ungehinderten internationalen Beweglichkeit des Kapitals, sondern auch der wirtschaftlichen Freiheit im allgemeinen lehren. Wie in einem späteren Abschnitt gezeigt werden wird, ist der Kapitalexport nach Ländern mit reichen, aber unentwickelten natürlichen Hilfsquellen eine unerläßliche Bedingung für die Beschaffung gewinnbringender Beschäftigung sehr wichtiger europäischer Industrien. Immerhin

sind Bestrebungen am Werke, sogar die freie Kapitalbewegung zu beschränken, und hin und wieder machen nicht nur sich für sehr klug haltende Politiker, sondern auch einflußreiche Volkswirtschaftler Vorschläge zur Einschränkung solcher Kapitalbewegungen, die von einem kurzsichtigen Standpunkt aus unvorteilhaft erscheinen mögen. Vielleicht ist nichts gegen die unter außergewöhnlichen Verhältnissen angewendeten Maßnahmen einzuwenden, so wenn es sich z. B. darum handelt, den Weg für eine Währungsreform zu ebnen; aber es ist sehr zu hoffen, daß in allen Ländern sich in dieser Frage eine weitsichtigere Auffassung in Zukunft durchsetzt, und daß jedes Volk sich in diesem wie in anderen Fällen darüber klar wird, wie eng seine Lebensinteressen mit denen der ganzen Welt verbunden sind.

### III. Die Vorstellung von einer Begrenztheit der Kaufkraft.

Unter den Faktoren, die dazu beitragen, die Produktivität der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit unnötig zu verringern, muß hier auch die Vorstellung erwähnt werden, daß in der Gesellschaft eine bestimmte Kaufkraft vorhanden sei, die einer an sich vermehrbaren Produktion eine wirtschaftliche Grenze setzt. Diese Vorstellung ist sehr verbreitet, selbst in den wirtschaftlich blühendsten Ländern. Die National City-Bank von New York schreibt, indem sie eine gewisse Art von ökonomischem Fatalismus kritisiert, in ihrem Monthly Bulletin vom Februar 1927: „Wiederholt hat sich seit 1922 eine Welle von Pessimismus über das Land verbreitet, die ihren Ursprung jedesmal offensichtlich in der Auffassung hat, daß die Produktionsfähigkeit so sehr über die Konsumfähigkeit hinaus geht, daß wir nach einer kurzen vorübergehenden Zeit der Wohlfahrt mit Notwendigkeit in eine Periode der Depression kommen müssen, wobei ein angehäufter Überschuß wieder beseitigt wird.“

Es ist nicht möglich, der Gedankenrichtung, auf die wir nun unsere Aufmerksamkeit zu lenken haben, einen charakteristischeren Ausdruck zu geben. Natürlich ist diese Vorstellung mehr

denn je im Nachkriegseuropa vorherrschend, dessen Kaufkraft — nach der populären Ansicht — durch den Krieg und die darauf folgenden wirtschaftlichen Umwälzungen wesentlich verringert worden ist und dessen Produktion deshalb bewußt unter seiner Produktionsfähigkeit gehalten werden muß, bis sich wieder eine stärkere Kaufkraft gebildet hat.

Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß diese Vorstellung einen hemmenden Einfluß auf die allgemeine Entwicklung der Weltproduktion ausübt und daß sie besonders verantwortlich ist für gewisse Strömungen in der modernen Wirtschaftspolitik, die durch Verhinderung eines freien Güteraustauschs und einer vernünftigen Anwendung des Grundsatzes der Arbeitsteilung darauf hinauslaufen, die Welt unnötigerweise weit ärmer zu machen. Jene Vorstellung ist natürlich von Grund aus falsch. Wenn wir die wirtschaftlichen Fragen von dem einfachen und natürlichen Standpunkt der materiellen Wohlfahrt der Gesellschaft aus betrachten, müssen wir es höchst merkwürdig finden, daß eine Welt, die einen so großen Teil ihrer Produktionskraft durch den Weltkrieg hat verschwinden sehen und die jetzt unter dem Mangel an Mitteln zur Befriedigung selbst der wesentlichsten Bedürfnisse leidet, in einer allgemeinen Einschränkung der Produktion eine Rettung aus ihren Schwierigkeiten erblickt.

Es läßt sich leicht erklären, wie diese Vorstellung entsteht. Ein privater Produzent muß natürlich immer acht geben, daß die Gesamtproduktion in seiner Branche die Kaufkraft der Bevölkerung nach den betreffenden Produkten nicht übersteigt. Solche Vorsicht in der Leitung der Geschäfte ist ganz in der Ordnung und bedeutet nur, daß nicht mehr Produktionsfaktoren dieser besonderen Branche zugeführt werden dürfen, als dem Bedarf der Bevölkerung entspricht, und daß, sobald deren Bedarf gedeckt ist, ein Überschuß an Produktivkräften besser zur Befriedigung anderer Bedürfnisse verwendet wird. Nun wird diese für das private Geschäft geltende elementare Erkenntnis einfach auf die Gesamtwirtschaft übertragen, und es wird behauptet, daß, da die Kaufkraft der Welt infolge des Krieges stark verringert sei, auch die Produktion entsprechend eingeschränkt werden müsse. Das

Trügerische dieses Schlusses ist ganz klar. Dadurch, daß wir einen gewissen Zweig der Produktion einschränken, bekommen wir Produktivkräfte frei, die wir einer dringenderen und nützlicheren Verwendung zuführen können. Durch Beschränkung der gesamten gesellschaftlichen Produktion jedoch erhalten wir offensichtlich gar nichts. Ferner ist die Kaufkraft der Bevölkerung für eine einzelne Güterart durch das bestimmt, was die Bevölkerung zur Befriedigung eines einzelnen Bedürfnisses anzubieten gewillt ist. Die gesamte Kaufkraft der Bevölkerung jedoch hat nichts zu tun mit ihrem Wunsche nach einzelnen verschiedenen Gütern, sondern ist ausschließlich abhängig von der Gesamtproduktion der Gesellschaft. In der Tat gehört also die Vorstellung, daß eine unabhängige gesellschaftliche Kaufkraft besteht, die ihre eigenen Bestimmungsgründe hat und einen besonderen Regulator des Wirtschaftslebens darstellt, gänzlich zum Gebiet des ökonomischen Aberglaubens. In Wahrheit ist die gesellschaftliche Kaufkraft nichts anderes als die gesamte gesellschaftliche Produktion, ausgedrückt in den jeweiligen Güterpreisen, und sie kann daher nur durch erhöhte Produktion vermehrt werden. Kaufen bedeutet letzthin nichts anderes als Gütertausch, und es ist augenscheinlich, daß die Möglichkeit, einen Markt zu finden, dem Gesamtumfang der Produktion keine Grenze setzen kann.

Der Grund, weshalb die Menschen diese einfachen Wahrheiten nicht unmittelbar verstehen, ist in den meisten Fällen eine falsche Vorstellung vom Sparen. Es wird ganz allgemein angenommen, daß Sparen eine Verringerung des Geldbetrages bedeutet, der zum Kauf des Gesamtproduktes der Gesellschaft verwendet wird. Dabei wird übersehen, daß die Ersparnisse unmittelbar verwendet werden zum Kauf neuen Realkapitals, wie z. B. von Gebäuden und Maschinen, welches laufend produziert wird, so daß die Fähigkeit des gesellschaftlichen Einkommens, das Gesamtprodukt der Gesellschaft zu kaufen, in keiner Weise durch den Sparprozeß beeinträchtigt werden kann. Natürlich muß die Produktion von Realkapital und von Verbrauchsgütern den Bedürfnissen der Käufer im richtigen Verhältnis angepaßt werden, d. h. in dem Verhältnis, in dem das Volkseinkommen zum Sparen einerseits

und zum Verbrauch andererseits verwendet wird. Von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet, kann eine zu niedrige Spartätigkeit der Produktion von Realkapital leicht Anpassungsschwierigkeiten bereiten, die in den Augen des Produzenten auf einem Mangel an Kaufkraft beruhen. Wir werden später finden, daß gewisse für die Gegenwart charakteristische Schwierigkeiten von gleicher Art sind, so daß es also nicht nur der Produzent von Verbrauchsgütern ist, der, wie gewöhnlich angenommen wird, Grund hat zur Klage über einen Mangel an Kaufkraft. In bezug auf die Gesamtproduktion der Gesellschaft ist die Klage über einen Mangel an Kaufkraft unter allen Umständen reiner Unsinn.

Alles dies ist natürlich nur das Abc der Wirtschaftswissenschaft, und es mag überflüssig erscheinen, solche elementaren Wahrheiten in einer Denkschrift zu wiederholen, die sich mit aktuellen Wirtschaftsproblemen befaßt. Jedoch zeigen die Bestrebungen, die Produktion in gewissen Industriezweigen zu beschränken, heutzutage eine so starke Tendenz zu einer allgemeinen Anwendung und erhalten so viel Unterstützung von politischen Kräften, daß es eine dringende Notwendigkeit zu sein scheint, daß der wahre Sinn solcher Bestrebungen und ihre letzten Konsequenzen der Öffentlichkeit klargemacht werden. Es ist sehr schön für ein einzelnes Unternehmen, vielleicht sogar für ein einzelnes Gewerbe, zu sagen: Wir produzieren mehr, als wir verkaufen können, laßt uns die Produktion herabsetzen; aber wenn dasselbe in allen Gewerben gesagt wird und derselbe Schluß gezogen wird, wird die Welt in eine allgemeine Produktionsverringering getrieben und muß unvermeidlich um soviel ärmer werden.

Es ist offenbar notwendig, diese Bewegung irgendwie zum Stillstand zu bringen. Dies kann nur dadurch geschehen, daß man so weitgehend wie möglich den Grundsatz der Produktionsverringering aufgibt und an seine Stelle den Grundsatz setzt, billiger zu produzieren und dadurch einen Markt für einen größeren Produktionsertrag zu gewinnen. Wenn alle Industriezweige in diesem Sinne handeln, wird das Ergebnis eine Vermehrung der gesellschaftlichen Produktion und eine entsprechende Vermehrung der gesellschaftlichen Kaufkraft sein. Die Wahl zwischen den



beiden Grundsätzen ist tatsächlich eine Wahl zwischen Tod und Leben. Nur das gleichmäßige Bestreben, alle Produktivkräfte erschöpfend auszunutzen und das Äußerste aus ihnen herauszuholen und so den Tätigkeitsbereich beständig auszudehnen und größere und bessere Ergebnisse zu erzielen, kann sich in voller Übereinstimmung mit den tiefsten Gesetzen des Lebens selbst befinden.

Der Gedanke, daß eine Grenze für das Gesamtprodukt, das verkauft werden kann, bestehe, und daß deshalb eine Einschränkung der Produktion notwendig sei, hat sich mit einer Sozialpolitik verbunden, die darauf abzielt, die Arbeitszeit im Interesse der Wohlfahrt der arbeitenden Klassen zu verkürzen. Das Ergebnis ist der internationale Achtstundentag gewesen. Es ist hier nicht der Ort, über die sozialen Verdienste dieses Systems zu reden. Aber soweit es mit der Begründung verteidigt wird, daß eine allgemeine Produktionseinschränkung geboten sei und insoweit es die Wirkung gehabt hat, daß auch dort eine tatsächliche Produktionsverringerung eintrat, wo dies nicht aus sozialen Erwägungen unerläßlich war, ist der schablonenmäßig regulierte Achtstundentag zweifellos ein höchst verderblicher Faktor in der Nachkriegsentwicklung der Weltwirtschaft gewesen. Der Achtstundentag trägt in solchen Fällen offenbar im wesentlichen die Verantwortung für eine ganz unnötige Verteuerung von wichtigen Produkten; eine Verteuerung, die selbstverständlich auch von einer Verminderung des Absatzes und damit von einer Arbeitslosigkeit begleitet wurde. Wenn ferner behauptet wird, daß die Welt ihren Lebensstandard erhöhen kann, während sie ihren Ertrag bewußt durch eine kürzere Arbeitszeit beschränkt, ist der Fehler verhängnisvoll und muß die ernstesten Folgen haben. Die Früchte, die man durch den Achtstundentag gewonnen zu haben glaubt, sind fragwürdiger Natur, da die gegenwärtigen Warenpreise und Arbeitslöhne keine haltbare Gleichgewichtslage ausdrücken. In der Tat hat die plötzliche Einführung des Achtstundentages einen Bruch in der Gleichmäßigkeit der Entwicklung der Wirtschaft mit sich gebracht und ist so ein wichtiger Faktor bei der Störung des normalen Gleichgewichts des Preissystems geworden, die wir im folgenden zu untersuchen haben.

Wo den wirtschaftlichen Kräften eine vernünftige Bewegungsfreiheit gegeben ist, werden moderner fortschrittlicher Geist und Anpassungsfähigkeit in der Lage sein, den Weg unaufhörlicher Ausdehnung und Leistungssteigerung einzuschlagen und gleichzeitig in einer geschäftlich richtigen Weise die Lenkung der Arbeit und anderer Produktionsfaktoren den wechselnden Marktbedingungen anzupassen. Eine solche vorteilhafte Entwicklung würde natürlich sehr erheblich erleichtert werden, wenn die Bedingungen des freien Güteraustausches und der freien Bewegung der Arbeitskraft, von denen in den vorhergehenden Abschnitten die Rede war, wenigstens in einem mit den Vorkriegsverhältnissen vergleichbaren Maße wiederhergestellt würden. Unsere gegenwärtigen Schwierigkeiten beruhen nicht nur auf der unzureichenden Produktion, sondern auch auf ungünstigeren Bedingungen für die wirtschaftliche Beweglichkeit. Wenn wir uns wirklich darauf konzentrieren würden, in diesen beiden Richtungen Fortschritte zu erzielen, würden wir sicherlich niemals durch einen Mangel an „Kaufkraft“ behindert werden. Wenn wir uns andererseits von einer vollständig falschen Auffassung über die grundlegenden Bedingungen des Wirtschaftslebens verleiten lassen, unsere Bestrebungen mit Hilfe allerlei monopolistischer Kunstgriffe auf eine allgemeine Produktionsbeschränkung zu richten — und besonders, wenn solch eine Entwicklung durch staatliche Maßnahmen positiv gefördert wird — so werden wir niemals eine ausreichende „gesellschaftliche Kaufkraft“ finden und freiwillig künftige Generationen zu einem unnötig niedrigen wirtschaftlichen Standard verurteilen.

Natürlich ist die verringerte Kaufkraft einiger Länder als Folge des Krieges eine Tatsache, die in Rechnung gestellt und als eine wichtige Ursache der gegenwärtigen Not der Weltwirtschaft anerkannt werden muß. Das gleiche gilt für die verringerte Kaufkraft der Landwirtschaft, die mit Recht eine so große Aufmerksamkeit in den gegenwärtigen Erörterungen auf sich zieht. Aber diese verringerte Kaufkraft ist nur die andere Seite einer verringerten und unzureichenden Produktion, und die richtige Methode, einem solchen Mangel an Kaufkraft zu begegnen, besteht sicherlich nicht darin, die Produktion in anderen Ländern und Pro-

duktionszweigen zu verringern und die so freigesetzte Arbeitskraft unbeschäftigt zu lassen. Im Gegenteil sollten Anstrengungen gemacht werden, der Verringerung der Kaufkraft dadurch entgegenzuwirken, daß man billiger produziert und in großem Umfange solche Güter produziert, die die betreffenden Länder und Produktionszweige am dringendsten brauchen. Ein wahrer Fortschritt wird ferner erforderlich machen: erstens eine vernünftige Wiederverteilung der Arbeit in solcher Ausdehnung, wie sich als notwendig und möglich erweist; zweitens, daß jeder mögliche Versuch unternommen wird, die Kaufkraft schwacher Länder und Produktionszweige zu vermehren, was nur dadurch geschehen kann, daß ihre Produktion vermehrt wird und ihnen Geld geliehen wird; drittens, daß alle künstlichen Mauern, die gegen sie errichtet worden sind, niedergerissen werden und eine Politik des freien Einkaufes ihrer Produkte betrieben wird.

#### **IV. Zusammenschluß von Unternehmungen und Marktbeherrschung.**

Die Bewegung zum Zusammenschluß der Industrie zu größeren Einheiten gewann nach dem Kriege beträchtlich an Kraft. Viele Erörterungen, zustimmende und kritische, sind dieser Bewegung gewidmet worden, und sowohl in der Literatur als auch in der Politik gehen die Diskussionen für und wider unaufhörlich weiter. Meistens jedoch unterscheiden diese Diskussionen nicht genügend zwischen den verschiedenen Arten dieser Entwicklung, die mit dem gemeinsamen Titel „Zusammenschluß“ bezeichnet werden. Es hat aber offenbar keinen Zweck, umfassende Urteile über eine Bewegung von sehr verwickeltem Charakter zu fällen, bevor eine Untersuchung der Bewegung wenigstens ihre wesentlichen Züge geklärt hat.

Im vorliegenden Falle haben wir zu unterscheiden zwischen zwei grundverschiedenen Zielen, die bei den einzelnen Bestrebungen in Richtung eines stärkeren wirtschaftlichen Zusammenschlusses verfolgt werden. Das erste Ziel ist eine Senkung der Kosten durch Leistungssteigerung. Das zweite ist Preiserhöhung mit Hilfe des Monopols.

Für Erreichung des ersten Zieles ist die größere Unternehmungseinheit wesentlich wegen der Ersparnisse und größeren Kapazität, die die Großproduktion mit sich bringt. Ähnliche Gründe bestimmen den einzuschlagenden Weg in Fällen, wo große Einheiten für wünschenswert gehalten werden wegen der Kostenverringerung, die sich beim Ein- und Verkauf sowie bei der Finanzierung erreichen läßt. So wird in allen diesen Beziehungen die große Einheit vorgezogen wegen der ihr innewohnenden eigenen Vorteile. Es ist zwar eine offene Frage, inwieweit es vorteilhaft ist, den Umfang der Einzelunternehmung zu vergrößern. Aber wenn diese Frage den interessierten Parteien überlassen wird, wird ein beständiges Erproben im Laufe der Zeit zur Auslese solcher Einheiten führen, die in jedem besonderen Fall die größte Wirtschaftlichkeit sichern. Solch eine Entwicklung ist offenbar ebensowohl von Vorteil für die Gesamtheit wie für die einzelne Unternehmung, und daher scheint kein Grund vorhanden zu sein, weshalb der Staat ihr Hindernisse in den Weg legen sollte. Andererseits scheinen direkte staatliche Bemühungen, den industriellen Zusammenschluß zu größeren Einheiten wegen der damit verbundenen größeren Wirtschaftlichkeit zu fördern, sehr wenig Aussicht auf Erfolg zu bieten, und sie können leicht zu Irrtümern und Fehlschlägen führen. Im ganzen genommen kann daher diese natürliche Tendenz zum Zusammenschluß am vorteilhaftesten sich selbst überlassen werden, unter Fernhaltung jeder staatlichen Einmischung.

Das obenerwähnte zweite Ziel des Zusammenschlusses ist wesentlich anders. Der Zusammenschluß ist hier nur ein Mittel zur Erreichung einer Marktbeherrschung, die so weit geht, daß sie die Erhöhung der Verkaufspreise ermöglicht; in einigen Fällen auch ein Herabdrücken der Einkaufspreise. Ein derartiger Zusammenschluß bringt nicht notwendigerweise Leistungssteigerung oder bessere Wirtschaftlichkeit mit sich. Der angestrebte wirtschaftliche Gewinn wird nicht geschaffen durch den Zusammenschluß selbst, sondern wird einfach anderen Interessenkreisen fortgenommen durch das Mittel einer monopolistischen Machtstellung, deren Erreichung das einzige wesentliche Ziel des Zusammenschlusses ist. Es ist klar, daß vom Standpunkt der Allgemeinheit

aus eine solche Bewegung an sich keinem nützlichen Zweck dient. Im Einzelfall jedoch kann sie mit gewissen Vorteilen oder Nachteilen verknüpft sein, die zu prüfen notwendig ist, bevor man ein endgültiges Urteil abgibt.

Der Hauptfall, in dem etwas zugunsten eines monopolistischen Zusammenschlusses gesagt werden kann, ist natürlich dann gegeben, wenn der Markt offensichtlich unzureichend ist für die Produktion, die Preise unter die Kosten herabgedrückt sind, und wenn es deshalb notwendig ist, die Produktion zu verringern, um dadurch ein Steigen der Preise zu ermöglichen. Unleugbar haben sehr viele Zusammenschlüsse ihren Ursprung in der einfachen Notwendigkeit, Verlusten zu entgehen, die unvermeidlich wären bei einer Marktlage, bei der die Preise hoffnungslos unter den Produktionskosten liegen. Natürlich besteht in solchen Fällen immer die Möglichkeit, daß die schlechtesten Unternehmungen unter dem Druck des freien Wettbewerbes aufgegeben werden und die anderen sich retten, indem sie alle Anstrengungen machen, ihre Leistungsfähigkeit zu steigern und ihre Kosten zu verringern. Auf lange Sicht betrachtet, ist dieses natürliche Heilmittel das einzige mit dem Wesen der gesellschaftlichen Wirtschaft vereinbare. Es kann jedoch nicht geleugnet werden, daß moderne Zusammenschlüsse ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit in höchstem Maße gerade dadurch erweisen, daß sie entschlossen und unbarmherzig Betriebe und Unternehmungen schließen und aufgeben, die sich in keiner Weise bezahlt machen oder die nicht gebraucht werden, um die Nachfrage des Marktes zu befriedigen. In dieser Hinsicht muß der Zusammenschluß der Betriebsleitung für sogar noch wirksamer angesehen werden als der freie Wettbewerb. In vielen Fällen ist auch die Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit so groß, daß es selbst vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus vorzuziehen sein kann, einer zeitweiligen Depression auf dem Markt durch eine allgemeine Einschränkung der Produktion zu begegnen unter Leitung einer ausreichend starken zusammengeschlossenen Gruppe. Unglücklicherweise haben Produktionsbeschränkungen, die aus solchen Gründen verteidigt werden könnten, eine verhängnisvolle Tendenz, sich zu verewigen, mit

dem Ergebnis einer Vergeudung von Produktionsmitteln, die vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus unerträglich ist. Wie stark auch immer die Gründe für einen Interessenzusammenschluß unter privater Leitung zur Vermeidung einer ständigen oder zeitweiligen Verlustproduktion sein mögen, so ist es doch zweifellos besser, von einem direkten staatlichen Eingreifen zur Unterstützung des monopolistischen Zusammenschlusses abzusehen; denn es würde offenbar die ernstesten Schwierigkeiten in sich bergen.

Auf der anderen Seite gibt es ebenfalls nur zu viele Fälle, in denen der monopolistische Zusammenschluß keinem anderen Zweck dient als demjenigen, den Monopolisten eine besonders vorteilhafte Stellung zu sichern auf Kosten anderer Interessen und letztthin natürlich auf Kosten der gesamten Gesellschaft. Am häufigsten wird angenommen, daß das einzige Ergebnis eines solchen Monopolismus unvernünftig hohe Gewinne seien, und zweifellos wird dieses Ergebnis von sehr vielen monopolistischen Zusammenschlüssen erreicht. Aber die Früchte des Monopolismus können auch von den Arbeitern gepflückt werden, und wie oben schon gezeigt worden ist, werden von den Arbeitern oft mehr oder weniger monopolistische Situationen geschaffen, um einen abnorm hohen Lohnstand möglich zu machen. In diesen beiden Fällen ergibt sich wenigstens ein Gewinn für bestimmte private Interessengruppen. Der ungünstigste Fall ist dann gegeben, wenn kein solcher Gewinn erreicht wird, sondern der ganze mögliche Vorteil der monopolistischen Situation einfach für schlechte Organisation, unnötige Kapitalausgaben, unfähige Führerschaft, minderwertige Arbeit — in einem Wort für Leistungsunfähigkeit verschwendet wird. Dann bedeutet der Monopolismus einen klaren Nettoverlust für die Volkswirtschaft. Zweifellos hat in der Nachkriegszeit ein großer Spielraum für solchen Monopolismus der Leistungsunfähigkeit bestanden, und der allgemeine wirtschaftliche Fortschritt ist entsprechend gehemmt worden.

Es ist ganz natürlich, daß die Leute ein staatliches Vorgehen erwarten als Mittel zur Bekämpfung aller Tendenzen dieser Art. Jedoch scheint die Erfahrung zu zeigen, daß dies eine sehr schwierige Aufgabe ist. Eine entsprechende Politik, bei der der Staat mit der

vollständigen Kontrolle über den Monopolismus und mit der Verfolgung jeder Art preiserhöhender Zusammenschlüsse betraut wird, würde so viel staatliche Einnischung in das Wirtschaftsleben in sich schließen, daß die Nachteile einer solchen Politik leicht alle Vorteile, die möglicherweise gewonnen werden könnten, überwiegen würden. Wahrscheinlich würde der Staat bei seinem Eingreifen zufrieden sein müssen, wenn er klare Mißbräuche wirtschaftlicher Macht verhindert. Andererseits kann der Staat oft Monopole in der Ausbeutung des heimischen Marktes ganz erfolgreich einfach dadurch behindern, daß er Zölle und andere Hindernisse abschafft, die einem wirksamen ausländischen Wettbewerb im Wege stehen. Die allgemeine freihandelsfeindliche Richtung, die die Zollpolitik seit dem Kriege eingeschlagen hat, hat zweifellos neue Möglichkeiten für allerlei monopolistische Machenschaften innerhalb der Zollmauern eröffnet und ist auf diese Weise weitgehend verantwortlich für eine zusätzliche Behinderung und Verlangsamung der wirtschaftlichen Entwicklung.

Die beiden hier beschriebenen Ziele der Zusammenschlußbewegung sind im Prinzip sehr verschieden, und es ist wichtig, daß sie beide in der Theorie und im politischen Urteil auseinandergehalten werden. Im wirklichen Leben jedoch ist es natürlich unmöglich, bestimmte Grenzlinien zwischen den verschiedenen Zusammenschlußtendenzen zu ziehen, die hier als Typen gegeben worden sind. Die Beweggründe zum Zusammenschluß sind häufig eine Vermischung der beiden hier unterschiedenen Hauptziele. Wir müssen uns dauernd bewußt sein, daß das Interesse der Gesamtheit, so reichlich wie möglich mit allem, was sie braucht, versorgt zu werden, das oberste Gesetz aller Wirtschaft sein muß, und daß der Grad, in welchem dies erreicht wird, das einzig wahre Kriterium bildet, mit dem wir verschiedene Züge der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung beurteilen können. Es liegt im öffentlichen Interesse, den Monopolismus zu bekämpfen und seinen Versuchen, den Markt zu beherrschen, aufs äußerste Widerstand zu leisten, während volle Freiheit den Kräften gelassen werden muß, die die Unternehmungseinheiten bis zur optimalen Grenze zu vergrößern bestrebt sind. Das ist eine schwierige Politik, und

wir sollten, wie bereits dargelegt, gewiß nicht erwarten, daß sich auf diesem Gebiet zuviel durch staatliches Eingreifen erreichen läßt. Aber nichtsdestoweniger ist ein klares Erkennen des öffentlichen Interesses in diesen Dingen von großer Bedeutung. Die unklaren Vorstellungen, die im Hinblick auf die Zusammenschlußbewegung vorgeherrscht haben, sind ohne Zweifel in besonderer Weise verantwortlich für die wirtschaftlichen Störungen der Nachkriegszeit.

Für die internationale Wirtschaftskonferenz wird das hier erörterte Problem sich in der Hauptsache darstellen als die Frage, ob ein internationales Vorgehen in dieser Angelegenheit ratsam ist. Solch ein Vorgehen wäre einerseits denkbar als Abwehrmaßnahme gegen die Bemühungen privater Zusammenschlüsse, ihren Einfluß über die nationalen Grenzen hinaus auszudehnen und die Weltmärkte zu beherrschen; und andererseits als ein Zusammenarbeiten zwischen den Völkern zur Unterstützung solcher privaten Zusammenschlüsse. Gewiß werden Gründe für diese beiden Arten des Eingreifens vorgebracht werden, aber es besteht Veranlassung zur nachdrücklichsten Warnung, sich auf irgendeine derartige Politik einzulassen. Staatliche Einmischung gegen oder zugunsten nationaler Zusammenschlüsse ist, wie wir gefunden haben, mit großen Schwierigkeiten verbunden und hat nur beschränkte Aussichten auf Erfolg. Ein gemeinsames internationales Vorgehen auf diesem Gebiet muß in der Tat als ein äußerst gewagtes Unternehmen angesehen werden. Jegliche Zusammenarbeit zwischen den Regierungen in diesen Dingen würde sie in Schwierigkeiten verstricken, die ebenso viele Ursachen der Reibung und des Streitigen sein würden. Spaltungen zwischen privaten wirtschaftlichen Interessen in den betreffenden Ländern würden unmittelbar zu Spaltungen zwischen Regierungen werden, die leicht zu Vergeltungs- und Abwehrmaßnahmen auf wirtschaftlichem Gebiet führen und so die Bedingungen für den internationalen Handel erschweren würden. Jedem, der mit den gegenwärtigen Vorgängen in der Sphäre internationaler Wirtschaftspolitik vertraut ist, ist es von vornherein klar, wie leicht Regierungen in private Bestrebungen zum Zusammenschluß der Unternehmerinteressen in den



verschiedenen Ländern und zur internationalen Marktbeherrschung verwickelt werden können; und man weiß auch, wie leicht solche Bindungen die Regierungen in ihren Verhandlungen, z. B. bei Handelsverträgen, behindern und neue Schwierigkeiten und Reibungsursachen in solche Verhandlungen hineintragen. Diese unnötigen Reibungen zwischen Regierungen, die sich nur aus einer ganz ungerechtfertigten Identifizierung von Staats- und Privatinteressen in der Frage der industriellen Zusammenschlüsse und der Marktbeherrschung ergeben, müssen sicherlich zu denjenigen wirtschaftlichen Faktoren gerechnet werden, die nach dem Wortlaut des Programmes der Konferenz „geeignet sind, den Frieden der Welt zu gefährden“. Die erste Bedingung zur Sicherung des Friedens zwischen den Regierungen ist die, die Regierungen soweit wie möglich außerhalb der privaten wirtschaftlichen Interessen zu lassen.

Wahrscheinlich werden eifrige Versuche gemacht werden, die Konferenz für irgendeine Art internationaler Zusammenarbeit zum Zwecke des Ausgleiches gegensätzlicher Wirtschaftsinteressen verschiedener Länder zu gewinnen, und solche Bemühungen werden sicherlich unter dem Schleier der üblichen Phrasen von internationaler Friedensförderung auftreten. Zweifellos wird dies der bei weitem wichtigste Gegenstand der Konferenz sein, und es ist höchst wünschenswert, daß alle in Betracht kommenden Parteien sich im voraus ganz klar sind bezüglich des wahren Sinnes der Diskussionen, die wahrscheinlich über diesen Punkt entstehen werden.

Der Wettbewerb ist heutigentags internationaler als je und wahrscheinlich schärfer als je. Vom Gesichtspunkt der Weltwirtschaft aus bedeutet dies nur, daß jeder einzelne sich bis zum äußersten anstrengen und das Bestmögliche leisten muß, was offenbar im Interesse der Gesamtheit liegt. Aber natürlich sehen die einzelnen Parteien die Sache in einem verschiedenen Licht. Sie sind gewöhnt, jeden Wettbewerber als einen Feind zu betrachten, der besiegt werden muß, und es wird bei ihnen Brauch, vom wirtschaftlichen Wettbewerb als von einer Art Krieg zu sprechen. Das alles ist schon beklagenswert genug, auch soweit

es sich bloß um private Interessen handelt; aber wenn sogar die Völker beginnen, den internationalen Handel in der gleichen Weise anzusehen und wenn Regierungen zum Schutz dessen mobil gemacht werden, was als nationales Wirtschaftsinteresse gilt oder auf jeden Fall als solches ausgegeben wird, so muß diese kriegerische Art, in der man vom Wettbewerb spricht, einen äußerst verderblichen Einfluß ausüben und eine sehr ernste Gefahr werden. Anstatt zu versuchen, aus diesem Wirrwarr herauszukommen und die Regierungen von unnötigen Verwicklungen in private Interessen fernzuhalten, wünschen nun manche Leute gegenwärtig eine Zusammenarbeit der Regierungen mit privaten Interessengruppen in deren Kampf gegen den freien Wettbewerb. Zu diesem Zweck stellen sie den Wettbewerb zwischen den Völkern als das große Übel hin, auf dessen Bekämpfung wir in allererster Linie unsere vereinten Bemühungen richten müssen. Ist die Öffentlichkeit erst einmal wirklich in Furcht vor den schrecklichen Wirkungen des Wettbewerbs versetzt worden, so wird die dagegen empfohlene Heilkur sicherlich ohne viel Kritik angenommen werden. Diese Kur besteht in allerlei internationalen Vereinbarungen, die darauf abzielen, den Wettbewerb einzuschränken, die Produktion herabzusetzen, die Märkte zwischen den führenden Produktionsländern aufzuteilen, die Preise zu erhöhen und der übrigen Welt das Bezahlen zu überlassen. Ohne Zweifel können solche Maßnahmen wenigstens zeitweilig von einem Vorteil für die unmittelbar beteiligten Länder sein. Aber sie sind in Wahrheit nur ein Versuch, natürliche Schwierigkeiten zu umgehen, welche Produktion und Handel immer zu überwinden haben und welche sie in einer wirtschaftlichen Weise nur dadurch überwinden können, daß sie ihre Leistungsfähigkeit steigern und der Welt den bestmöglichen Dienst leisten. Ferner wird dieses Mittel des Ausweichens nur auf Kosten der Weltwirtschaft gewonnen und besonders auf Kosten zahlreicher Länder, die gewöhnlich nicht in der Lage sind, sich gegen die Art der Ausbeutung, wie sie einer solchen Politik eigen ist, zu wehren. Die Masse der Länder, die hier als die „übrige Welt“ bezeichnet wurden, ist notwendigerweise in jedem einzelnen Falle unorganisiert, mit Bezug auf die Art des Vorgehens, das er-

forderlich wäre, solcher Ausbeutung zu begegnen, und sie werden daher das leichte Opfer einer kleinen Gruppe von Ländern, die in einem gemeinsamen monopolistischen Interesse zusammenarbeiten. Die internationale Wirtschaftskonferenz bietet einen Boden, auf dem alle Nationen, die im einen oder im anderen Falle wahrscheinlich zu der „übrigen Welt“ gezählt werden, Gelegenheit haben, energisch Protest gegen jede Art von Politik zu erheben, die auf eine Mitwirkung der Regierungen bei irgendeiner Form internationaler Organisation zur Ausschaltung des freien Wettbewerbes abzielt.

Die außerordentlichen Schwierigkeiten und Verwicklungen, in die wir wahrscheinlich durch jedes System staatlicher Zusammenarbeit in der Kontrolle des internationalen Handels verstrickt werden, werden vielleicht klarer erkennbar werden, wenn wir uns hier die Erfahrungen wieder vor Augen halten, die wir bisher mit Versuchen einzelner Regierungen gemacht haben, zu eigenen Gunsten den internationalen Handel in solchen Artikeln zu kontrollieren, die für die eigenen Länder für besonders wertvoll gehalten werden. Solche Versuche werden immer zunächst im Interesse des heimischen Produzenten gemacht. Die üblichste Methode, die heimische Produktion zu fördern, besteht natürlich im Schutze mittels Einfuhrzöllen. Aber dann ist der Zweck nur Einwirkung auf den inländischen Markt. Hier können wir solche Maßnahmen außer acht lassen und unsere Aufmerksamkeit auf Maßnahmen konzentrieren, die einen direkten Einfluß auf ausländische Märkte ausüben sollen.

Es ist in diesem Falle sehr lehrreich, zu beobachten, daß die zur Unterstützung des heimischen Produzenten angewandten Maßnahmen sich fast gleichmäßig einteilen in Maßnahmen zugunsten des ausländischen Verbrauchers und Maßnahmen gegen den ausländischen Verbraucher — eine Tatsache, die, wie beiläufig bemerkt sein mag, nicht besonders geeignet ist, Vertrauen zur Logik dieser Politik im ganzen einzuflößen. Wenn ein starker Wettbewerb auf dem Weltmarkt besteht und wenn ein bedeutender Inlandsmarkt vorhanden ist, der mit Kosten belastet werden kann, besteht das übliche Verfahren zur Stützung des heimischen Produ-

zenten in einer Erhöhung der Preise seines Produktes auf dem Inlandsmarkt und dem Verkauf eines zu exportierenden Überschusses zu niedrigerem Preise auf dem Weltmarkt. Das ist das, was gewöhnlich „Dumping“ genannt wird. Um ein solches Dumping zu ermöglichen, muß der Inlandsmarkt gewöhnlich gegen fremden Wettbewerb mittels ausreichender Einfuhrzölle geschützt werden. Der Inlandsmarkt kann beherrscht werden durch eine private zusammengeschlossene Gruppe, die die Dumpingpolitik durchführen kann, oder der Staat kann eine solche Kontrolle über den Inlandsmarkt schaffen, die es ermöglicht, die Inlandspreise auf einem für einträglich erachteten Stand zu halten, während der Produktionsüberschuß im Auslande zu geringeren Preisen verkauft wird. Es ist wohlbekannt, daß eine solche staatliche Aktion tatsächlich gegenwärtig auf großer Basis geplant ist, und es ist keineswegs zu früh, die wahrscheinlichen Folgen einer allgemeinen Verbreitung solcher Regierungsaktionen zu untersuchen. Das Dumping ruft gewöhnlich Vergeltungsmaßnahmen hervor, meistens in der Form von Differentialschutzzöllen gegen das Dumping treibende Land. Es ist schon schlimm genug, wenn das Dumping durch private Zusammenschlüsse organisiert wird; wenn aber der Staat selbst in solch eine Politik hineingezogen wird, kann die Lage in höchstem Grade mißlich werden. Weniger gefährlich, aber nichtsdestoweniger leicht zu Reibungen führend, sind andere Mittel, die häufig im Dienste einer dumpingartigen Politik benutzt werden, so wie in der Nachkriegszeit die Gewährung von Exportkrediten mit Hilfe öffentlicher Gelder, Subsidien für die Ausfuhrschifffahrt und Differentialausfuhrtarife der Eisenbahnen, nicht zu sprechen von den direkten Ausfuhrprämien, wie sie eine so unglückliche Rolle in der Geschichte der Zuckerindustrie gespielt haben.

Gerade die umgekehrte Politik wird wahrscheinlich eingeschlagen werden, wenn kein Inlandsmarkt vorhanden ist, der mit Kosten belastet werden kann, die Produktion des Landes aber einen beherrschenden Einfluß auf den Weltmarkt besitzt. Die Bemühungen konzentrieren sich dann darauf, die Preise auf dem Weltmarkt zu erhöhen und den ausländischen Verbraucher zahlen zu lassen. Der erhöhte Preis kann erzwungen werden von einer

privaten zusammengeschlossenen Gruppe, der es gelungen ist, die Inlandsproduktion zu beherrschen und vielleicht auch im Ausland den Wettbewerb auszuschalten. Aber selbst der Staat hat in gewissen sehr bemerkenswerten und viel erörterten Fällen Versuche unternommen, dem Weltmarkt einen künstlich erhöhten Preis abzupressen. Die technischen Mittel zur Erzwingung des höheren Preises mögen verschieden sein, aber das berührt sachlich nicht den wesentlichen Charakter dieser Politik. Ausfuhrzölle, zuweilen in progressiver Skala, und Eisenbahnsondergebühren für die Ausfuhr sind für diesen Zweck gegenwärtig in Kraft. Große Mengen des Produktes können für die Regierung im Rahmen eines „Valorisations“-Planes aufgekauft werden, oder man kann seine Zuflucht zu einer direkten Verringerung des Produktionsergebnisses nehmen.

Es soll nicht geleugnet werden, daß unter gewissen Umständen etwas zugunsten von Maßnahmen der hier beschriebenen Art gesagt werden kann. Am einfachsten ist ihre Verteidigung natürlich dann, wenn die Produktionsmenge heftigen Schwankungen infolge wechselnder Ernten ausgesetzt ist. Es mag dann wünschenswert sein, den Preis in einem ertragreichen Jahr hoch zu halten, indem man einen Teil der Produkte einlagert, um den Ausfall in einem kommenden schlechten Jahre auszugleichen. Die Schwierigkeit besteht darin, eine solche Politik in den richtigen Grenzen zu halten. Es ist immer die Gefahr vorhanden, daß Versuche gemacht werden, den Preis zu hoch zu halten, und daß es so unmöglich wird, die aufgehäuften Vorräte in späteren Jahren zu verkaufen. Ein hoher Preisstand kann auch, obgleich er im Augenblick einträglich ist, die Wirkung haben, daß er die Wettbewerbsproduktion in anderen Ländern anreizt. Die bisher gewonnene Erfahrung hat gezeigt, daß alle Maßnahmen, künstlich hohe Preise ausländischen Verbrauchern abzupressen, auf stärksten Widerstand und Verstimmung anderer Länder stoßen, die sich für ausgebeutet halten. Solche Länder wünschen natürlich in irgendeiner Form Vergeltung zu üben, und so kann ein Kampf entstehen, dessen Folgen ganz unberechenbar sind. Daß die zu erwartenden letzten Folgen noch viel ernster sind, wenn verschie-

dene Regierungen sich an einer Verschwörung gegen die Käufer auf dem Weltmarkt beteiligen, ist nur zu einleuchtend.

Die erfolgreichste auf großer Basis durchgeführte Maßnahme zur Erhöhung des Preises einer Ware durch Beschränkung des Angebots ist wahrscheinlich der Stevenson-Plan zur Regulierung des Gummimarktes im Interesse der britischen Pflanzer. Aber selbst in diesem Fall ist der Erfolg kaum mehr als zeitweilig gewesen, da die Verbesserung der Marktlage schon die Produktion in den holländischen Kolonien und in anderen nicht britischen Gebieten angereizt hat. Außerdem hat die Maßnahme eine heftige Erbitterung in den gummikaufenden Ländern ausgelöst, besonders in den Vereinigten Staaten, wo auf eine scharfe Kritik allerlei Vorschläge gefolgt sind, die auf Vergeltung abzielen. Die Tatsache, daß solche Vorschläge bisher nicht verwirklicht worden sind, ist wahrscheinlich nur den technisch ungünstigen Bedingungen zu verdanken, die eine Politik der Verknappung für die Vereinigten Staaten besonders schwierig machen. Die geschaffene Lage kann keineswegs als angenehm bezeichnet werden, und wenn man auch die moralischen Posten in die Betrachtung einbezieht, kann die zukünftige Bilanz dieses Geschäftes leicht einen Reinverlust ergeben. Trotz aller guten Gründe, die möglicherweise zugunsten des Stevenson-Planes vorgebracht werden können, ist es einleuchtend genug, daß eine allgemeinere Anwendung ähnlicher Maßnahmen durch Länder oder Gruppen von Ländern, die in dem einen oder anderen Produktionszweig eine Art Monopol besitzen, die Weltwirtschaft und die politischen Beziehungen bald in einen völlig unerträglichen Zustand bringen würde. Aber jede besondere Aktion muß natürlich an Hand der Ergebnisse beurteilt werden, die bei allgemeiner Anwendung einer ähnlichen Aktion eintreten würden.

Ein anderes Beispiel einer verhältnismäßig erfolgreichen Verknappung des Weltmarktangebotes ist der Kaffee-, „Valorisations“-Plan des Staates São Paulo. Hier kann die Erwünschtheit eines Ausgleiches schwankender Ernten als guter Grund angeführt werden, aber es erscheint noch immer sehr zweifelhaft, ob die angewandte Politik sich auf lange Sicht als gewinnbringend erweisen

wird. Sicherlich sind die Vorteile in diesem Falle nicht derart, daß sie andere Länder und noch weniger Gruppen verschiedener Länder ermutigen können, mit monopolistischen Verknappungen des Weltmarktangebotes zu experimentieren.

## V. Einige wichtige Preisbewegungen.

Wenn große Veränderungen in den Bedingungen des Wirtschaftslebens der Welt eingetreten sind, müssen wir erwarten, daß die Wirkungen sich in einer gewissen allgemeinen Verschiebung der Preise widerspiegeln. Wir haben daher allen Grund, die Veränderungen der Preise, die seit 1913 eingetreten sind, zu untersuchen, um festzustellen, ob diese Veränderungen irgendwelche charakteristischen Züge aufweisen. Nun muß natürlich während einer so langen Zeitperiode mit einer Fülle von Veränderungen in verschiedenen Richtungen immer gerechnet werden, einfach deshalb, weil die Marktbedingungen sich verschoben, technische Verbesserungen die relativen Produktionskosten verändert haben usw. Wenn auf diese Weise bedeutende Preisveränderungen in irgendeiner besonderen Richtung eingetreten sind, können wir niemals erwarten, daß das vorhandene statistische Material ein wahrheitsgetreues und klares Bild von ihnen liefert. Unsere Bemühungen müssen sich daher darauf richten, aus den Ziffern, die uns zur Verfügung stehen, festzustellen, ob in der Fülle von Preisschwankungen irgendeine besondere Tendenz in einer bestimmten Richtung vorhanden ist, die uns etwas über die tieferen wirksam gewesenen Ursachen zu sagen vermag.

Wenn wir, um damit zu beginnen, die schwedischen Preisstatistiken heranziehen, wie sie von dem schwedischen Handelsamt (Kommerskollegium) zusammengestellt werden, werden wir unmittelbar durch die Tatsache überrascht, daß die Preissteigerung seit 1913 gemeinhin viel größer gewesen ist für Güter, die fast konsumreif sind, als für Güter in früheren Produktionsstadien. Der allgemeine Großhandelsindex für Dezember 1926 war 150. Das bedeutet nur, daß der Wert des Goldes auf zwei Drittel seines Vorkriegswertes herabgedrückt worden war. Deshalb

müssen alle Warenpreisindizes auf diese Zahl von 150 als den normalen Stand bezogen werden. Wir finden nun, daß der Index für Getreide 147 ist, jedoch der Index für die Gruppe der weiter verarbeiteten Getreideprodukte wie Mehl, Grütze und Brot 164. Derselbe Unterschied tritt in der Gruppe der tierischen Nahrungsmittel in Erscheinung: Der Index für Vieh ist 119, für Fleisch 142 und für Molkereiprodukte 154. Wenn wir in Betracht ziehen, daß der Index für Düngemittel 127 und der für Futtermittel 130 ist, sehen wir, wie stark mit dem Vorrücken der Güter im Produktionsprozeß die Tendenz der Preise zum Steigen ist. In der Textilgruppe ist diese Tendenz noch deutlicher, indem Rohmaterialien auf 123 stehen, Garn auf 153 und Gewebe auf 186. Ein noch ausgeprägterer Unterschied jedoch zeigt sich in der Lederindustrie, wo „Häute und Felle“ auf 87 stehen, Leder auf 107 und Schuhwaren auf 157. Für fertige Gummiwaren ist der Index 183, wogegen der Gummipreis in London auf den niedrigen Index von 48,2 im Vergleich zu dem Durchschnittspreis von 1913 hinuntergegangen ist. Hier erreicht der Unterschied seinen Höhepunkt.

Es gibt auch Indexziffern für größere Gruppen. Für „Rohmaterial“ ist der Index 147, für halbfertige Waren gleichfalls 147 und für Fertigwaren 154. Für „Kapitalgüter“ ist der Index 140 und für „Verbrauchsgüter“ 159. Die Ziffern sind keineswegs nur für den hier gewählten Monat bezeichnend. Für Dezember 1925 finden wir Indexziffern von 148, 154, 161 für Rohmaterialien, halbfertige Waren und fertige Waren, und von 142 und 168 für Kapital- und Verbrauchsgüter.

Die Eisenindustrie zeigt auf allen ihren Stufen ein beträchtliches Sinken der Preise (vom Normalstand von 150 aus gerechnet). Die Erklärung hierfür liegt wahrscheinlich nicht nur in der allgemeinen Marktdepression, über die einige Bemerkungen in einem späteren Abschnitt gemacht werden, sondern auch in dem fast durchgängigen Fortschritt in den Methoden der Verarbeitung schwerindustrieller Grundstoffe. Die Reihenfolge der Preise zwischen den verschiedenen Stufen ist jedoch dieselbe wie in den bereits erwähnten Fällen, indem die Indexziffern lauten (Dezember 1926): für Eisenerz 110, für Roheisen 123, für Fertigeisen und



Stahl 134. In anderen Gruppen weisen sehr weit verarbeitete Artikel außerordentlich hohe Indexziffern auf: Farben 209 und Zündhölzer 287.

Obgleich eine Menge verschiedener Ursachen hier wirksam gewesen ist, ist die allgemeine Richtung der Zahlen so ausgeprägt, daß ihr Sinn nicht mißverstanden werden kann. Es kann keine andere Erklärung geben als die, daß der Preis der Arbeit auf den höheren Stufen der Verarbeitung sich seit 1913 beträchtlich erhöht hat. Zum Teil ist diese Erhöhung durch verbesserte Produktionsmethoden ausgeglichen worden, wie im Falle der Eisenindustrie beobachtet werden kann. Aber ein solcher Ausgleich ist in den höheren Produktionsstufen nicht allgemein möglich gewesen. Je bedeutsamer die Rolle ist, die die industrielle und handwerksmäßige Arbeit in den Produktionskosten spielt, um so mehr hat sich der Preis durchschnittlich seit 1913 erhöht. Das ist nicht nur ein Merkmal der Produktion in technischem Sinne, sondern ist eine Tatsache, die sogar noch klarer hervortritt in der an die Herstellung sich anschließenden Verteilung der Güter und besonders bei allen Arten persönlicher Dienstleistungen. Die Folge ist, daß die Lebenshaltungskosten seit 1913 beträchtlich mehr gestiegen sind als die durchschnittlichen Großhandelspreise. In der Tat ist der Lebenshaltungsindex 171.

Wenn wir nun die Tatsache berücksichtigen, daß die Indexziffern für Zeitlöhne, wie sie von den Gewerkschaften festgesetzt werden, sich meistens zwischen 225 und 250 bewegen, so ist die Erklärung der allgemeinen Preisverschiebung, die hier festgestellt worden ist, ziemlich einleuchtend. Eine Lohnerhöhung sollte normalerweise auf eine Leistungserhöhung in der Produktion folgen und ist dann vereinbar sowohl mit einem stabilen Gleichgewicht in der Volkswirtschaft als auch mit der Erhaltung einer unveränderten Kaufkraft des Geldes, wie sie von dem Durchschnittsstand der Großhandelspreise angegeben wird. Dabei muß erwartet werden, daß eine solche normale Lohnsteigerung eine verhältnismäßige Erhöhung solcher Preise verursachen muß, die besonders auf persönlichen Dienstleistungen beruhen. Nun ist es nur normal, daß in einer fortschreitenden Gesellschaft die Lebenshaltungs-

kosten, besonders in den oberen Klassen, sich beständig über den allgemeinen Durchschnitt der Großhandelspreise, der als unverändert bleibend angenommen wird, erheben. Gewöhnlich sind die Lebenshaltungskosten auch in reicheren Ländern mit hohen Löhnen höher als in ärmeren Ländern, obgleich die Großhandelspreise ungefähr auf demselben Niveau stehen können. Jedoch kann die Steigerung der Lebenshaltungskosten über den allgemeinen Stand der Großhandelspreise hinaus auch zu einer abnormen Höhe getrieben werden durch Kräfte, die in Richtung einer Störung des normalen Gleichgewichtes der Volkswirtschaft wirken. Das wird das Ergebnis sein, wenn es den Arbeitern gelingt, gelegentlich die Löhne über den Stand zu erheben, den Fortschritte in der Produktivität ermöglichen. Solche abnormen Lohnverbesserungen haben natürlich einen ziemlich begrenzten Spielraum, aber sie können, wie im folgenden Abschnitt gezeigt werden wird, unter besonderen Umständen eine beachtliche Bedeutung erlangen.

Die gewaltsamste Preisverschiebung in der hier beschriebenen Richtung wird natürlich stattfinden, wenn es der Gewerkschaftspolitik unter dem Schutz, den der lokale Charakter einzelner Gewerbezweige bietet, gelungen ist, die Löhne in solchen Gewerben auf einen mehr oder weniger monopolistischen Stand hinaufzutreiben. Eine solche Politik wird wahrscheinlich immer die Preise weit verarbeiteter Güter, die Kosten der Verteilung an die Konsumenten und persönliche Dienstleistungen besonders berühren. Solche Lohnbewegungen müssen daher immer das Ergebnis haben, daß die Lebenshaltungskosten sich erhöhen im Vergleich zum Durchschnittsstand der Großhandelspreise. Die nähere Prüfung der Lohnsteigerung in den verschiedenen Gewerbezweigen, die dem folgenden Abschnitt vorbehalten ist, wird zeigen, welche große Bedeutung dieser Erklärung zugemessen werden muß.

Es ist üblich, den Lohnindex mit dem Lebenshaltungsindex zu vergleichen. Es sollte jedoch dabei immer im Auge behalten werden, daß jedes Steigen des Lohnindex über den allgemeinen Großhandelsindex die Wirkung haben muß, den Lebenshaltungsindex auf einen zwischen den beiden anderen Indizes gelegenen

Stand zu erhöhen. Bei Großhandelspreisen von 150 und Zeitlöhnen zwischen 225 und 250 ist es nur natürlich, daß, wie im Falle Schwedens, die Lebenshaltungskosten einen Index von 171 zeigen.

Monopolistische Einflüsse auf den Arbeitsmärkten werden die allgemeine Wirkung haben, daß solche Preise, die von diesen Einflüssen besonders berührt werden, steigen werden im Verhältnis zu Preisen, die mehr unter Wettbewerbsbedingungen festgesetzt werden. Dieses Ergebnis wird bestätigt von verschiedenen Preisstatistiken. Am deutlichsten sind diese Wirkungen bei den monopolistischen Tendenzen, die im Baugewerbe, dem typischen Beispiel eines örtlich gebundenen, durch natürliche Schranken geschützten Gewerbes, vorherrschen. Die Kosten der Baumaterialien in Stockholm zeigen für Dezember 1926 eine Indexziffer von 186, die schon sehr weit über dem allgemeinen Großhandelsindex von 150 liegt. Der Index für die gesamten Baukosten jedoch ist weit höher, nämlich 215, was sich daraus erklärt, daß die Löhne im Baugewerbe einen Index von nicht weniger als 259 erreicht haben. Den starken und sich sehr abschließenden Gewerkschaften im Stockholmer Baugewerbe ist es gelungen, sich außerordentlich hohe Löhne zu sichern mit dem Ergebnis, daß die Mieten gegenüber den meisten anderen Preisen ganz unverhältnismäßig gestiegen sind.

Im Transportwesen tritt eine ähnliche Entwicklungslinie besonders deutlich hervor. In der Ozeanschifffahrt, wo der internationale Wettbewerb unbeschränkt ist, sind die Frachtraten sehr beträchtlich gefallen. Der Index des Economist zeigt eine Ziffer von 101 für Januar 1926. Der Index fiel späterhin weiter, wobei im April die Ziffer 88 erreicht wurde. Das außerordentliche Steigen der Frachtraten, das während des großen Kohlenstreiks eintrat, ist eine vorübergehende Erscheinung, die hier beiseite gelassen werden kann. Wenn wir in Betracht ziehen, daß das allgemeine britische Großhandelspreisniveau im Januar 1926 etwa auf 150 stand, sehen wir, wie sehr der Preissturz in der Schifffahrt ausgeprägt ist. In schlagendem Gegensatz hierzu steht die Entwicklung der Eisenbahnfrachten. Im Falle Schwedens kann diese

Entwicklung am besten beurteilt werden, wenn die Roheinnahmen aus dem Güterverkehr auf den staatlichen Eisenbahnen als Maßstab genommen werden. Wir können diese Einnahmen in Beziehung bringen zur Tonnenzahl der verladenen Güter oder zur Zahl der Achskilometer der beladenen Güterwagen; in beiden Fällen kommen wir zu einer Frachtindexziffer von etwa 240 gegenüber 100 im Jahre 1913. So haben sich die schwedischen Eisenbahnfrachten auf einen weit über dem Durchschnittsniveau der Großhandelspreise gelegenen Stand erhoben. Der Eisenbahntransport ist gerade einer jener örtlich geschützten Zweige, in denen es verhältnismäßig leicht gewesen ist, die Preise hinaufzudrücken. Es ist trotzdem nicht sicher, daß die Eisenbahnen als ein geschäftliches Unternehmen unvernünftige Gewinne erzielt haben. Im Falle der schwedischen Staatseisenbahnen ist dies keineswegs so; sie sind in der Tat, trotz der hohen Frachtsätze, kaum in der Lage gewesen, die vollen Zinsen auf das in ihnen investierte Kapital zu zahlen. Die potentiellen Gewinne sind aufgezehrt worden von nicht rentierenden Strecken, deren Bau mit einem großen Aufwand an Kapital ständig fortgesetzt worden ist, oder von der reichlichen Mehraufwendung von Kapital für schon bestehende Linien; oder die Gewinne sind anderweitig verschluckt worden durch höhere Lohnzahlungen an ein Personal, das, wie Staatsbeamte, in der Lage gewesen ist, sich einen höheren als den durch reinen Wettbewerb bedingten Lohn zu sichern.

Im allgemeinen ist überall dort, wo die Arbeitskraft eine vor unbeschränktem Wettbewerb geschützte Stellung innegehabt hat, diese Stellung dazu benutzt worden, die Löhne hinaufzutreiben, mit dem Ergebnis, daß die Preise des Produktes oder der Dienstleistung sich über den durchschnittlichen Preisstand erhöht haben.

Diese Tendenzen sind keineswegs nur Schweden eigentümlich; sie sind hier nur unter Benutzung schwedischer Zahlen geschildert worden, weil das statistische Material hier besonders geeignet ist, Licht auf die in Rede stehenden Bewegungen zu werfen. Aber ohne Zweifel haben im wesentlichen gleichartige Bewegungen, wenn auch nicht in demselben Umfang, in den meisten europäischen Ländern stattgefunden. Im Falle Deutsch-

lands lassen die neuen, vom Statistischen Reichsamt errechneten Indexziffern klar die Tendenz der Preise hervortreten, zu steigen, wenn die Produkte im Produktionsprozeß vorrücken. In der Landwirtschaft kann diese Tendenz festgestellt werden bei den Indexziffern für künstliche Düngemittel, Vieh, Futtermittel, pflanzliche Nahrungsmittel und Vieherzeugnisse, die für November 1926 80,8 bzw. 120,4, 140,8, 152,6 und 157,4 sind. Für Dezember 1925 sind die entsprechenden Ziffern 89,7, 125,7, 111,0, 115,5, 168,4. Natürlich verändert sich die Lage in der Landwirtschaft ständig mit den Ernten, aber die Tendenz in Richtung einer relativen Preissteigerung für weiter verarbeitete Produkte ist unverkennbar. Die Indexziffern für industrielle Rohstoffe und Halbwaren, reine Produktionsmittel, industrielle Fertigwaren und Konsumgüter sind für November 1926: 128,3, 130,0, 143,5, 153,7. Für Dezember 1925 sind die entsprechenden Ziffern: 135,8, 139,0, 159,2, 174,4. Es ist zu bemerken, daß der allgemeine Großhandelsindex für November 1926 137,8 und für Dezember 1925 139,5 war. In der Baumwollindustrie geben die deutschen Preise Anfang November 1926 einen Index für amerikanische Baumwolle von 102,7, Baumwollgarn von 129 und Baumwollgewebe von 162. Im Baugewerbe sind die Indexziffern für November 1926 151,4 für Baustoffe und 163,4 für allgemeine Baukosten.

Im Falle Dänemarks wird die Tendenz der Preissteigerung mit dem Vorrücken der Güter im Produktionsprozeß veranschaulicht durch Indexziffern für Düngemittel, Futtermittel, pflanzliche und tierische Nahrungsmittel, die sich für Dezember 1926 auf 103 bzw. 132, 140 und 152 belaufen. In demselben Monat zeigten Rohstoffe und halbfertige Waren eine Indexziffer von 137, wogegen Verbrauchsgüter auf 181 standen.

Ähnliche Bewegungen werden von den Indexziffern angezeigt, die das amerikanische Federal Reserve Board früher für Kapital- und Verbrauchsgüter zu errechnen pflegte. Im Jahre 1925 waren diese Ziffern für die Vereinigten Staaten 146 und 168 und für Großbritannien 155 und 178. Frankreich bildet eine Ausnahme mit den Ziffern 477 bzw. 464. Diese Ausnahme schwächt jedoch nicht

die Regel ab, da die Erklärung offenbar dadurch gegeben ist, daß die damalige internationale Unterbewertung des französischen Franken die Preise der Einfuhrwaren unverhältnismäßig erhöhte, indem die Indexziffer für sie tatsächlich auf 572 stand.

Zur Kennzeichnung des Unterschiedes zwischen den Lebenshaltungskosten und dem Großhandelspreis mögen die folgenden Ziffern angeführt werden. Der britische Großhandelsindex steht nach der Berechnung des Board of Trade für 1925 auf einem Durchschnitt von 160, während der Index der Lebenshaltungskosten 173 ist. Für 1926 sind die entsprechenden Ziffern 148 und 170. Die Differenz hat sich also im letzten Jahre beträchtlich vergrößert. Die Indexziffern für Industriezeitlöhne sind zweifellos beträchtlich höher als die der Lebenshaltungskosten. Für Dänemark ist der Großhandelsindex für Juli 1926 158, wogegen der Lebenshaltungsindex 184 ist. Für Norwegen steht der Großhandelsindex für September 1926 auf 193, der Lebenshaltungsindex auf 221. Für Finnland sind die entsprechenden Ziffern für November 1926 1,097 und 1,193, und für Deutschland 131 und 144.

Es ist nicht notwendig, mehr Ziffern anzuführen, besonders weil es ein ausgesprochener Zweck dieser Denkschrift ist, andere Länder zur Sammlung von Material zwecks Klärung ihrer eigenen Lage zu veranlassen. Es ist hier genug gesagt worden, um es außer allen Zweifel zu stellen, daß die Entwicklung nach 1913 zu einer Erhöhung der Preise der fertigen Güter im Vergleich zu denjenigen der Güter auf früheren Produktionsstufen geführt hat und daß diese Preisverschiebung im wesentlichen eine Folge der allgemeinen Steigerung der industriellen Löhne ist und der besonderen Erhöhung der Arbeitskosten in gewissen Gewerbezweigen als Ergebnis monopolistischer Einflüsse.

Diese Preisverschiebung hat unvermeidlich Nachteile gehabt für gewisse Produzentenkreise, die die Vorteile, die sich andere Kreise verschafft haben, bezahlen mußten. Es ist ganz klar, daß die Landwirtschaft und in großem Umfange die Produzenten der Rohstoffe die Hauptleidtragenden sind. Für ihre Erzeugnisse bekommen sie im Austausch weniger Fertigwaren und unmittelbare

Dienstleistungen. Mit anderen Worten: Ihre Kaufkraft für solche Güter und Dienste ist gesunken. Sobald wir jedoch das Ergebnis in diese Form kleiden, wird es unmittelbar klar, daß die hohen Preise, welche andere Produzenten sich gesichert haben, für sie selbst keinen reinen Nutzen darstellen; in der Tat werden die hohen Preise von einem sehr ernsten Übel begleitet, nämlich der Beschäftigungslosigkeit.

Eine ähnliche Veränderung hat in den Austauschbedingungen der Güter zwischen Europa und der Kolonialwelt stattgefunden. Die Hauptrichtung der Entwicklung ist ein Preissturz der Kolonialprodukte im Vergleich zu den Fertigwaren, die Europa im Austausch anzubieten hat. Diese Preisverschiebung ist natürlich nicht ganz einheitlich. In Wirklichkeit haben sich die Preise in verschiedenen Richtungen bewegt, und Ausnahmen von dieser allgemeinen Regel können leicht gefunden werden. Hierbei haben auch schwankende Ernten einen bedeutsamen Einfluß. Ferner müssen einzelne Marktregulierungen in Rechnung gezogen werden, z. B. die Kaffeevalorisation durch den Staat São Paulo, die Kontrolle der australischen Wolle, die mit dem Problem zusammenhing, einen Markt für die gewaltigen während des Krieges von der britischen Regierung aufgestapelten Wollvorräte zu finden. Aber wenn wir solche Ausnahmefälle außer acht lassen und unsere Aufmerksamkeit nur auf die Hauptrichtung der Preisbewegungen konzentrieren, müssen wir zweifellos zu dem Schluß kommen, daß die Kolonialwelt jetzt beim Handel mit Europa weniger für ihre Produkte im Austausch erhält als vor dem Kriege. Der Kürze halber ist der Ausdruck „Kolonialwelt“ hier gebraucht worden, um die ganze Welt außerhalb Europas und der Vereinigten Staaten zu bezeichnen, wobei der Gesichtspunkt einfach der war, daß das, was dieser Teil der Welt an Europa zu verkaufen hat, gewöhnlich „Kolonialprodukte“ genannt wird.

Für Schweden können einige Ziffern angegeben werden, die dieses Ergebnis bestätigen. Die schwedische Handelsbank (Svenska Handelsbanken) veröffentlicht getrennte Indexziffern für Einfuhr- und Ausfuhr Güter. Für Januar 1926 sind diese Ziffern 135 bzw. 152; für Januar 1927 stehen sie auf 128 und 149. Natur-

lich führt Schweden eine Menge Güter ein, die nicht unter die Bezeichnung „Kolonialgüter“ fallen. Aber zweifellos zeigen die niedrigen Preise der Einfuhrgüter an, daß Schweden im ganzen jetzt mehr Nahrungsmittel und Rohmaterialien im Austausch für seine eigenen Produkte erhält als vor dem Kriege. Einige der für einzelne Gütergruppen schon angeführten Indexziffern stützen diesen Schluß. Wenn z. B. der Index für Düngemittel auf 127 steht, der für Futter auf 130, der für Textilmaterialien auf 123 und der für Felle und Häute auf 87, so hat Schweden seit der Vorkriegszeit einen klaren Vorteil in seinem Güteraustausch mit der Kolonialwelt gewonnen. Wir kommen zu dem gleichen Ergebnis, wenn wir sehen, daß die Gruppe „Kaffee und Zucker“ auf 131 steht und Talg auf 120. Das einzige wichtige Gebiet, auf dem Schweden als Exporteur gelitten hat, ist das der Eisenindustrie, in der, wie oben hervorgehoben, die Preise sehr stark gedrückt worden sind.

In Deutschland zeigen Kolonialgüter für November 1926 eine Indexziffer von 129,3 gegenüber einem allgemeinen Preisindex von 137,1, während die entsprechenden Ziffern für Dezember 1925 130,6 und 139,5 sind. Es würde von großem Interesse sein, ähnliche Berechnungen für andere europäische Länder zu haben. Da der Zweck dieser Schrift in der Hauptsache der ist, die allgemeine Aufmerksamkeit auf Verschiebungen im Preissystem zu lenken, die als grundlegend wichtig für eine Beurteilung der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Lage erachtet werden, kann davon abgesehen werden, eine systematischere Sammlung der Zahlen darzubieten, die das Preisverhältnis zwischen europäischen und kolonialen Erzeugnissen anzeigen. Einige Zahlen mögen nur noch angeführt werden, die noch mehr Licht auf die in Rede stehende Bewegung werfen. Viele Beispiele können angeführt werden für die niedrigen Preise, die jetzt für Kolonialprodukte gezahlt werden. Der Bequemlichkeit halber sind die Preise hier durch Indexziffern wiedergegeben, wobei der Durchschnittspreis für 1913 = 100 gesetzt ist. Der Index für australisches Gefrierrindfleisch beim Verkauf in London ist jetzt etwa 112, der für das argentinische sogar nur 69; der New Yorker Index für Fett aus den westlichen Staaten ist



ungefähr 119; der Preis für Ochsenhäute ging im Oktober 1926 in Kanada auf eine Indexziffer von 52,2 herunter. Der Gummipreis in Niederländisch-Indien ist auf 69,7 gesunken (September 1926), Kakao steht in London auf 93,7 (November 1926).

Natürlich ist diese Bewegung nicht einheitlich. Ernteschwankungen verursachen beträchtliche Preisschwankungen gewisser Güter. Amerikanische Baumwolle zeigte für 1925 einen Durchschnittsindex von 180, war jedoch schon im November 1926 auf 99 gesunken. Kaffee zeigte in Amsterdam für die Jahre 1921 bis 1923 die niedrigen Indexziffern 98, 111 und 114. Aber im November 1926 hatte er die Ziffer 163 erreicht. Natürlich muß in Betracht gezogen werden, daß hohe Preise, die durch knappe Ernten verursacht werden, die Kaufkraft der Pflanzer nicht in einem entsprechenden Grade vermehren. Im Falle einiger weniger Artikel hat die Kolonialwelt wenigstens teilweise einen Gewinn aus der Preisentwicklung seit der Vorkriegszeit gezogen. Zum Beispiel zeigte Tee in Kalkutta für die Jahre 1921—1923 Indexziffern von 64 bzw. 75 und 238 und für August 1926 196. Die Indexziffern für Teepreise in London sind für dieselben Jahre und für November 1926 79, 160, 202 und 176, wogegen die entsprechenden Großhandelsindexziffern des Board of Trade 197, 159, 159 und 152 sind. Solche Ausnahmewebewegungen wiegen jedoch gewiß nicht den allgemeinen Preissturz der Kolonialprodukte auf.

Andererseits sind die Erzeugnisse, die die Kolonialwelt einführen mußte, gewöhnlich sehr weit über den allgemeinen Stand der Großhandelspreise hinausgestiegen. In Australien zeigte z. B. Petroleum für 1925 eine durchschnittliche Indexziffer von 171 und Walzeisen von 170. Während Kupfer in London auf eine Durchschnittsindexziffer von 90 für 1925 herabgegangen ist, ist Kupfer in Plattenform in Australien auf 159, in Neuseeland auf 183 gestiegen. Während ferner in London Roheisen für 1925 einen Durchschnittsindex von 125 und Zinn einen von 129 aufweist, ist Weißblech in Neuseeland auf einen Index von 212 gestiegen. (Die hier angeführten Indexziffern sind größtenteils auf Grund der Preisangaben des Institut international de Statistique errechnet.)

Diese Zahlen scheinen keinen Raum für Zweifel zu lassen. Seit 1913 hat eine sehr bedeutende relative Preisverschiebung stattgefunden im Güteraustausch zwischen Europa und der Kolonialwelt, die jetzt im Austausch wesentlich weniger für ihre Güter erhält als in der Regel vor dem Kriege. Andererseits hat Europa Schwierigkeiten beim Verkauf seiner Produkte und leidet unter einer Überfüllung des Marktes sowie unter Beschäftigungslosigkeit.

## VI. Bewegungen der Löhne.

Es ist sehr nützlich, die vorausgegangene Analyse der charakteristischen Preisbewegungen durch eine entsprechende Untersuchung der Bewegungen der Löhne zu ergänzen. Natürlich muß diese Untersuchung getrennt für jedes Industrieland in Europa durchgeführt werden. Die gegenwärtige Erörterung muß im großen ganzen auf die schwedischen Verhältnisse beschränkt werden. Diese Begrenzung wird nicht nur dadurch gerechtfertigt, daß in Schweden brauchbares und gut durchgearbeitetes statistisches Material vorhanden ist, sondern auch dadurch, daß die wichtigsten Lohnbewegungen, die in Schweden stattgefunden haben, wenn auch vielleicht besonders ausgeprägt, jedoch in großem Umfange typisch sind für die entsprechenden Bewegungen in den anderen europäischen Industrieländern. In der Tat rechtfertigen verschiedene Umstände die Annahme, daß die wichtigsten Merkmale der in Rede stehenden Bewegungen wahrscheinlich am klarsten bei einer Prüfung des schwedischen Materials hervortreten.

Die Statistiken, die hier von der größten Bedeutung sind, sind diejenigen, die das Schwedische Soziale Amt über die Lohnbewegung in Industrieunternehmungen und im Baugewerbe sowie im Handel und im Transportwesen veröffentlicht hat. Diese Statistiken gründen sich auf Angaben, die von den Arbeitgebern über die bezahlten Löhne gemacht worden sind, und geben ein sehr gutes Bild vom Steigen der Löhne seit 1913.

Das allgemeine Ergebnis, das von unserem Gesichtspunkt aus von größtem Interesse ist, besteht darin, daß die Stundenlöhne, berechnet in Indexziffern, von 100 im Jahre 1913 auf 263 im Jahre

1925 gestiegen sind, wogegen der amtliche Großhandelsindex von 100 auf 161 gestiegen ist. So ist eine sehr bemerkenswerte Steigerung der Arbeitskosten eingetreten und es erhebt sich die Frage, wie dies möglich war und worin die Wirkungen dieser Preissteigerung bestehen.

Die Steigerung ist so stark, daß es kaum möglich erscheint, daß der erreichte Lohnstand das wirkliche Gleichgewicht darstellen könnte. Wenn dies aber nicht der Fall ist oder in dem Maße, wie die Erhöhung nicht so erklärt werden kann, muß ein dynamisches Phänomen vorliegen, d. h. eine Wirkung außergewöhnlicher Kräfte, die in der noch nicht endgültig abgeschlossenen Übergangsperiode am Werk gewesen sind. In diesem Falle ist es notwendig, diese Kräfte herauszufinden und sich eine Vorstellung von ihrem Einfluß zu bilden.

Ein allgemeiner wirtschaftlicher Fortschritt muß normalerweise die Lohnsätze erhöhen, wenn der allgemeine Großhandelspreisstand unverändert gehalten wird. Solch eine Lohnerhöhung ist nur ein Ausdruck der Tatsache, daß das Volkseinkommen gewachsen ist und daß die Arbeit ihren normalen Anteil an diesem Einkommen erhalten hat. Es ist jedoch klar, daß nur ein kleiner Teil der Erhöhung der schwedischen Löhne auf dieser Grundlage erklärt werden kann. Das gleiche gilt wahrscheinlich auch gemeinhin für die anderen Industrieländer. Wir haben einen großen Krieg erlebt und anschließende heftige Störungen des Geld- und Handelssystems der Welt. Diese sind nicht eben die Voraussetzungen, unter welchen man mit einer allgemeinen und kräftigen Steigerung des gesellschaftlichen Einkommens rechnen kann. Trotz aller Schwierigkeiten hat sich aber die Leistungsfähigkeit der Produktion ohne Zweifel beträchtlich erhöht. Soweit es sich um Schweden handelt, ist es bekannt, daß die schwedischen Industrien ganz allgemein ihre Produktionsmethoden verbessert haben und es ihnen gelungen ist, durch bessere Organisation und durch den Gebrauch der modernsten Maschinen ihre Produktionskosten, berechnet in Arbeitsstunden, zu verringern. Aber natürlich ist der Fortschritt in dieser Hinsicht in den einzelnen Gewerbezweigen sehr verschieden, und die gegenwärtige Lage ist wahr-

scheinlich die, daß einzelne Zweige und einzelne Unternehmungen in der Lage sind, die bestehenden hohen Löhne zu zahlen, daß aber eine Anzahl anderer Zweige und Unternehmungen dies nur bei einer mehr oder weniger vollständigen Opferung der Gewinne tun kann. Die Tatsache, daß trotzdem Industrien für eine lange Zeit in Gang gehalten werden können, wird auf natürliche Weise erklärt durch den großen Betrag festen Kapitals und natürlicher Hilfsquellen, wie Wälder usw., die gewöhnlich mit schwedischen Industrieunternehmungen verbunden sind. Zweifellos wird jedoch die ganze Lage durch einen deutlichen Mangel an Stabilität gekennzeichnet.

Wenn aber die gegenwärtigen Verhältnisse im wesentlichen dynamischer Art sind, muß die Frage beantwortet werden: Welche sind die außergewöhnlichen Kräfte, die für die Störung des normalen Gleichgewichts des wirtschaftlichen Systems verantwortlich sind? Die folgende kurze Tabelle von Indexziffern, die sich auf einen Normalstand von 100 für 1913 beziehen, dürfte geeignet sein, den Überblick über die Bewegungen der Preise und Löhne, die in Schweden stattgefunden haben, zu erleichtern.

|                      | 1920 | 1923 | 1925 |
|----------------------|------|------|------|
| Großhandelspreis     | 359  | 163  | 161  |
| Lebenshaltungskosten | 269  | 177  | 176  |
| Löhne pro Stunde     | 368  | 250  | 263  |
| Löhne pro Jahr       | 294  | 202  | 216  |
| Reallöhne pro Jahr   | 109  | 114  | 123  |

Die „Reallöhne pro Jahr“ sind errechnet worden durch Division der Geldlöhne pro Jahr durch die Indexziffern für die Lebenshaltungskosten.

Wir bemerken zunächst, daß die Inflationsperiode, die Schweden durchgemacht hat, den Großhandelsindex auf eine Durchschnittszahl von 359 für 1920 hinauftrieb. Im zweiten Teil des Jahres 1920 begann jedoch ein Deflationsprozeß, der das Großhandelspreisniveau energisch herabdrückte auf 163 im Jahre 1923 und 161 im Jahre 1925. In dem Spitzenjahre 1920 hat der Lohnindex 368 erreicht, einen Höchststand, von dem er im Jahre 1923 auf 250 heruntergedrückt wurde. Von hier stieg er wieder auf 263

im Jahre 1925. Wir sehen, daß das Absinken der Löhne sehr viel langsamer gewesen ist als das der Großhandelspreise und schon 1923 zu einem Stillstand gekommen ist, wonach tatsächlich wieder ein kleines Ansteigen stattgefunden hat. So sind die Arbeiter, wie es bei der Deflation üblich ist, in der Lage gewesen, bis zu einem gewissen Grade einen einmal erreichten Lohnstandard zu verteidigen, und es ist ihnen gelungen, das Lohnniveau vor einem dem Fallen der Großhandelspreise proportionalen Sinken zu bewahren. Diese Tatsache macht es wahrscheinlich, daß das im Jahre 1923 erreichte Lohnniveau, nämlich 250, kein wirkliches wirtschaftliches Gleichgewicht darstellt, sondern etwas zu hoch gehalten wurde durch den starken Widerstand, den die Arbeiter gegen eine natürliche Anpassung der Löhne an die neue Preislage leisteten. Auf den ersten Blick scheint das unmittelbar folgende Steigen der Löhne gegen diese Vermutung zu sprechen. Es ist jedoch wahrscheinlich, daß noch keine wirkliche Anpassung zwischen Löhnen und Preisen stattgefunden hat und daß ein weiteres Sinken des Lohnniveaus — oder natürlich eine entsprechende allgemeine Leistungssteigerung — erforderlich wäre, wenn die Volkswirtschaft ein wirkliches Gleichgewicht erlangen soll.

Jedoch noch ein weiterer Umstand hat mitgewirkt bei der augenblicklichen Erhöhung der Industrielöhne über den Stand, von dem man sagen könnte, daß er die Gleichgewichtslage darstellt. Dieser Umstand ist die gesetzliche Einführung des Achtsturentages, die unmittelbar ein beträchtliches Steigen des Preises der Arbeitsstunde verursachte. Es kann kaum bezweifelt werden, daß das wirtschaftliche Gleichgewicht dadurch heftig gestört wurde und daß eine beträchtliche Anpassung erforderlich war und noch ist, um diese besondere Störung zu überwinden. Obgleich einige Unternehmungen, die in der Industrie unter besonders günstigen Bedingungen arbeiten, in der Lage gewesen sind, durch Leistungssteigerung die durch den Achtsturentag verursachten Schwierigkeiten zu überwinden, gibt es zweifellos noch sehr viele, bei denen das noch nicht der Fall gewesen ist. Welche große Bedeutung der Achtsturentag gehabt hat, kann leicht aus der Tatsache ersehen werden, daß im Jahre 1925 die

Indexziffer für das durchschnittliche Jahreseinkommen der Lohnempfänger nur 216 ist, wogegen der Preis der Arbeitsstunde auf die Indexziffer 263 gestiegen ist. Die Differenz geht in der Hauptsache auf den Achtstundentag zurück, obgleich auch die wirtschaftliche Depression zu einer Verkürzung der Arbeitszeit beigetragen hat.

Die große Inflation im Verein mit der anschließenden Deflation und der Einführung des Achtstundentags bedeuten zusammen einen so heftigen Eingriff in die normale wirtschaftliche Entwicklung, daß es sich hieraus leicht erklärt, daß die Löhne für eine beträchtliche Zeitspanne auf einem Niveau gehalten werden, welches weit über dem in einem Zustand des stabilen Gleichgewichts möglichen liegt. Die Annahme, daß die tatsächlichen Löhne erheblich über den Löhnen der Gleichgewichtslage stehen, muß natürlich unter gewöhnlichen Umständen den kritischsten Vorbehalten unterliegen. Das wirtschaftliche System wird keineswegs von einer solchen Willkür beherrscht, daß sie das Vorhandensein eines durch wirtschaftliche Notwendigkeiten bestimmten Gleichgewichts völlig ausschliesse. Aber die außergewöhnlichen Kräfte, die in diesem besonderen Falle in das wirtschaftliche System eingeschaltet worden sind, sind so stark gewesen, daß man wohl annehmen kann, daß sie dynamische Bedingungen geschaffen haben, die für erhebliche Zeit sich wesentlich von den Bedingungen der dauernden Stabilität unterscheiden.

Wenn schon das allgemeine Lohnniveau zweifellos etwas über dem Gleichgewichtsstand liegt, so ist die gegenseitige Anpassung der Löhne in den verschiedenen Gewerbezweigen auf ein wirtschaftliches Gleichgewicht hin noch mehr gestört worden. Die in den Arbeiterorganisationen vorherrschende Tendenz geht dahin, die natürlich geschützte Lage einiger Gewerbezweige dazu zu benutzen, die Löhne in jenen Zweigen über die Löhne zu erhöhen, die in den dem Wettbewerb mehr ausgesetzten Zweigen gezahlt werden können. Das Ergebnis, das diese Tendenz seit der Vorkriegszeit gezeitigt hat, ist sehr deutlich in den Statistiken zu sehen. Die durchschnittliche Indexziffer für den Stundenlohn für männliche Arbeit ist 262 im Vergleich zu 100 für 1913. Über diesen

Stand hinaus kommen fast ausschließlich Gewerbezweige mit einem natürlich geschützten Inlandsmarkt, wie das Transportwesen, der Handel, öffentliche Arbeiten, das Baugewerbe und die damit zusammenhängenden Stein- und Ziegelindustrien, die Nahrungsmittelindustrien und das Schneidergewerbe. Zu diesen gesellen sich einige andere Zweige, wie die Gummi- und Zündholzindustrie, die von großen Trusts kontrolliert werden. Den einzigen Fall einer unter Wettbewerb arbeitenden Industrie, in dem die Löhne für männliche Arbeit über den Durchschnitt gestiegen sind, bildet die elektrotechnische Industrie, während der Index für andere unter Wettbewerb stehende Industrien gewöhnlich unter dem Durchschnitt liegt. Die Unterschiede sind in der Tat sehr erheblich, indem die Indexziffern für die verschiedenen Zweige sich zwischen etwa 200 im Bergbau und in den keramischen Industrien und etwa 300 in sehr vielen Zweigen mit einem lokalen Markt bewegen.

Natürlich kamen schon vor dem Kriege ähnliche Unterschiede vor zwischen Binnenmarktindustrien und Industrien, die internationalem Wettbewerb ausgesetzt sind. Die hier angeführten Indexziffern bedeuten also, daß die Nachkriegsentwicklung auf eine erhebliche Vergrößerung der Ungleichmäßigkeit der Lohnverteilung zwischen den verschiedenen Beschäftigungen hinausgelaufen ist. In der Tat haben die hier am Werk gewesenen monopolistischen Tendenzen die Wirkung gehabt, daß die durchschnittlichen Stundenlöhne in den meisten geschützten lokalen Industrien in schwedischen Kronen (die Reichsmarkziffern würden um etwa 12 vH höher sein) betragen: bei Hafenarbeiten 1,97; bei öffentlichen Arbeiten lokaler Körperschaften 1,43; bei den Straßenbahnen 1,54; in den Baugewerben für allgemeine Bauarbeit 1,64 und für Maler- und Glaserarbeiten 1,97; für Schneider 1,45; für Bäcker 1,46 und in der Brauindustrie 1,49; dagegen sind in den internationalem Wettbewerb ausgesetzten Industrien die Stundenlöhne nur: in der Holzindustrie 0,99; in der Zellstoff- und Papierindustrie 1,04 bzw. 1,01; in der Glas- und Porzellanwarenindustrie 0,96 und 1,09; in den Steinbrüchen 0,84; im Kohlenbergbau 0,96; in der Eisenindustrie 1,00. Das Jahreseinkommen zeigt sogar größere Unterschiede, indem die Ziffern sich bewegen zwischen

etwa 3500 Kronen für Binnenmarktindustrien bis 2500 Kronen für Industrien, die unter internationalem Wettbewerb stehen, und selbst bis etwa 2000 oder weniger in Fällen, wo solche Industrien besonders gedrückt sind.

Die bisher angeführten Ziffern sind Durchschnittsziffern für das ganze Land; wenn wir die geographische Verteilung der Gewerbe in Betracht ziehen, finden wir weit größere Unterschiede in den Löhnen. Das Soziale Amt teilt das Land nach der Verschiedenheit der Lebenshaltungskosten in sieben Bezirke auf. Wenn die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten des ganzen Landes mit 1000 angenommen werden, schwanken die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten in den verschiedenen Bezirken zwischen 880 und 1310. Innerhalb dieser Distrikte schwanken jedoch die Stundenlöhne zwischen 786 und 1376. Der Schwankungsspielraum ist also für die Löhne weit größer als für die Lebenshaltungskosten, nämlich 590 im ersten und 430 im zweiten Falle. Das scheint zu zeigen, daß die höheren Löhne in gewissen Bezirken in hohem Maße das Ergebnis monopolistischer Kräfte sind und daß die höheren Lebenshaltungskosten nicht nur, wie gewöhnlich angenommen wird, eine Ursache, sondern ebensowohl eine Wirkung der höheren Löhne sind. Wenn durch monopolistische Mittel die Löhne in gewissen Bezirken hochgehalten werden, die besonders günstige Voraussetzungen für eine solche Politik bieten, muß das Ergebnis eine Steigerung der Lebenshaltungskosten in diesen Bezirken über den Normalstand hinaus sein.

Welche große Bedeutung diese Erklärung in der Tat hat, läßt sich aus einer Untersuchung der Löhne in verschiedenen Gewerbezweigen und verschiedenen Bezirken erkennen. In Zweigen mit Wettbewerb, die keinerlei örtliche Monopolisierung zulassen, sind die Unterschiede zwischen den niedrigsten und den höchsten Löhnen verhältnismäßig klein. In den chemischen Industrien liegt der höchste Satz nur 30 vH über dem niedrigsten. In der Stiefel- und Schuhindustrie beläuft sich der entsprechende Unterschied auf 34 vH. In Zweigen, wo eine lokale Monopolisierung die günstigsten Voraussetzungen findet, ist der Unterschied viel größer. Bei den öffentlichen Arbeiten lokaler Körperschaften



z. B. liegt der höchste Satz 89 vH über dem niedrigsten, und im Baugewerbe überschreitet der höchste Satz den niedrigsten um 94 vH. In den Steinbrüchen erreicht der Unterschied die außerordentliche Höhe von 133 vH.

Diese Ziffern lassen keinen Raum für Zweifel über den wesentlichen Charakter der Lage. Wo immer organisierte Arbeitskraft Gelegenheit hat, sich höhere Löhne durch monopolistische Mittel zu verschaffen, werden diese Gelegenheiten ausgenutzt mit dem Ergebnis, daß das ganze Lohnsystem verfälscht wird. Tatsächlich sind die Löhne zu einer besonderen Höhe gesteigert worden für Arbeiter, die zufällig innerhalb eines Gewerbezweiges oder eines Bezirkes tätig sind, wo eine gewinnbringende Ausnutzung monopolistischer Mittel besonders günstige Gelegenheiten bietet. Gleichzeitig werden die Marktbedingungen für andere Arbeiter sehr stark verschlechtert. Eine weitere Folge einer derartigen Lohnfestsetzung ist jedoch, wie im vorhergehenden Abschnitt gezeigt worden war, daß die Preise einiger Produkte und Dienstleistungen auf einen monopolistischen Stand gehoben werden, mit dem Ergebnis einer künstlichen Steigerung der Lebenshaltungskosten, worunter die außerhalb der geschützten Zweige stehenden Arbeiter in erster Linie zu leiden haben. Wenn z. B. die Löhne in den Baugewerben auf einen ungewöhnlichen Stand gebracht werden, steigen die Mieten entsprechend, und andere Glieder der Gesellschaft, besonders andere Arbeiter, werden mit zusätzlichen Wohnkosten belastet. Bis zu einer gewissen Ausdehnung kann es für diese Arbeiter möglich sein, die Lasten auf ihre Arbeitgeber in Form höherer Löhne überzuwälzen. Dasselbe geschieht vielleicht mit anderen Lasten, die der ungeschützten Arbeitskraft aufgebürdet werden. So hat die monopolistische Lohnpolitik, die in den Binnenmarktindustrien vorherrscht, eine Tendenz, allgemein die Arbeitskosten zu erhöhen.

Die Unternehmungen werden in den nicht lokalen Branchen daher in zweierlei Weise berührt, teils, indem sie gezwungen werden, billigere Bezirke vorzuziehen, und teils, indem sie sowohl mit höheren allgemeinen Produktionskosten und mit höheren Löhnen in den teureren Bezirken zu rechnen haben, an die

sie aus dem einen oder dem anderen Grunde gebunden sind. Diese höheren Produktionskosten können vielleicht in einigen Fällen durch eine Erhöhung des Preises des Produktes ausgeglichen werden. In anderen Fällen ist dies nicht möglich. Die Industrie wird unrentabel und muß natürlich in vielen Fällen den Betrieb einstellen. Andererseits gibt es gewöhnlich einige Industrien und einzelne besondere Unternehmungen, wo die Leistungsfähigkeit auf eine solche Höhe gesteigert werden kann, daß trotz der hohen Kosten Gewinne gemacht werden, selbst im offenen Wettkampf auf dem Weltmarkt. In diesem Falle werden jedoch die Früchte dieser Leistungssteigerung größtenteils von den Arbeitern in den geschützten Zweigen gepflückt.

So werden die monopolistischen Arbeiterorganisationen ein Faktor, der in der Lage ist, die weitestgehende Verschiebung des ganzen Preissystems zu verursachen. Natürlich kann ein in dieser Weise beeinflusstes Preissystem nicht ein wirkliches wirtschaftliches Gleichgewicht darstellen. Es muß vielmehr erwartet werden, daß es die charakteristischen Züge der Gleichgewichtsstörung zeigt, d. h. ein Fehlen des Ausgleichs zwischen Nachfrage und Angebot. Die Nachfrage nach den Produkten, deren Preise künstlich erhöht worden sind, muß zurückgehen, und die Nachfrage nach der entsprechenden Arbeitskraft selbst muß der Bewegung folgen. Die bestgeschützten Gewerkschaften reagieren hierauf einfach dadurch, daß sie die Anzahl der zugelassenen Mitglieder beschränken, mit der Folge, daß der übrige Arbeitsmarkt in eine ungünstige Lage gebracht wird. Andere Gewerkschaften folgen dem Beispiel soweit möglich, aber dann verlieren die nicht bei irgendwelchen Gewerkschaften zugelassenen Arbeiter jede Gelegenheit, beschäftigt zu werden. Dieses harte Schicksal trifft natürlich in der Hauptsache die junge Generation, die nach Verlassen der Schule Beschäftigung sucht. In Schweden sind diese Kreise tatsächlich der Arbeitslosigkeit in einem Umfange ausgesetzt, der schwierig statistisch festzustellen ist, der aber ernste Besorgnis verursacht. Die wirkliche Arbeitslosenquote im Lande ist auf jeden Fall beträchtlich größer, als aus den Gewerkschaftsstatistiken ermessen werden kann.

Die Bemühungen der monopolistischen Gewerkschaften, die Löhne über einen Gleichgewichtsstand zu erhöhen, werden natürlich sehr erleichtert durch die Unterstützung, die die Regierung den Arbeitslosen gewährt. Wir kommen in der Tat zu einer Art Quasigleichgewicht, bei dem eine Gruppe von Arbeitern, die sogenannten Arbeitslosen, mit Hilfe öffentlicher Gelder mit einer sich nur zum Teil rentierenden Arbeit zu abnorm niedrigen Löhnen beschäftigt oder einfach von der übrigen Gesellschaft unterstützt wird. Offenbar muß die Produktivität — und daher auch das Volkseinkommen — einer solchen Gesellschaft weit unter dem Stande bleiben, den sie eigentlich haben sollte.

Diese Untersuchung des schwedischen Arbeitsmarktes bestätigt in schlagender Weise die allgemeinen Schlüsse, die schon in dem vorhergehenden Abschnitt gezogen worden sind. Die Verschiebung der Löhne hat genau das Wesen und das Ausmaß gehabt, das sie haben muß, um die gegenwärtig eingetretene außerordentliche Verschiebung der Preise zu erklären. Nur durch einen Vergleich der Preis- und Lohnbewegungen erhalten wir eine vollständige Vorstellung davon, wie sehr heute unsere gesellschaftliche Wirtschaft aus dem normalen Gleichgewicht gedrängt worden ist, und nur, wenn dies klaggestellt ist, haben wir den Gesichtspunkt gewonnen, von dem aus eine wirkliche Einsicht in die Natur und die Ursachen der gegenwärtigen Armut der Nationen erlangt werden kann.

Die Deflation und die Einführung des Achtstundentages, die daraus folgende Störung der Gleichgewichtslage auf dem Gebiet der Löhne, die monopolistischen Einflüsse der Gewerkschaften mit dem Bestreben, einen künstlich erhöhten Lohnstand in natürlich geschützten Gewerbebezügen aufrechtzuerhalten, und anhaltende, durch staatliche Hilfe geförderte Beschäftigungslosigkeit — diese Hauptfaktoren, die den Entwicklungsgang in Schweden bestimmt haben, sind weitgehend allen Industrieländern Europas gemeinsam. Es muß den einzelnen Ländern überlassen werden, festzustellen, welchen besonderen Einfluß diese Faktoren auf sie gehabt haben, um zu ermitteln, in welchem Grade sie für ihre eigene gegenwärtige Notlage verantwortlich sind.

## VII. Der Einfluß des verringerten Kapitalangebots auf die Kolonialwelt.

Das Problem der wirtschaftlichen Wiederherstellung der Welt ist weitgehend ein Problem der Regelung der Beziehungen zwischen Europa und der Kolonialwelt. Mit seiner ständig wachsenden Bevölkerung ist Europa darauf angewiesen, einen Markt für seinen dauernd zunehmenden Überschuß industrieller Produkte zu finden und gleichzeitig sich eine wachsende Versorgung mit Rohstoffen und Nahrungsmitteln aus der Kolonialwelt zu sichern. So war es vor dem Kriege, und da Europa immer dichter bevölkert wird und seine eigenen natürlichen Hilfsquellen immer mehr bis zum Äußersten ausgenutzt werden, muß es in Zukunft in noch weit stärkerem Grade so sein.

Der europäische Produzent betrachtet selbstverständlich die Kolonialwelt unter dem Gesichtspunkt des Absatzmarktes für seine überschüssigen Produkte, und er legt sich dauernd die Frage vor, ob die Kolonialwelt sich tatsächlich als genügend kaufkräftig erweisen wird, um alle die Waren, die Europa ihr anbieten kann, aufzunehmen. Vielleicht wäre man geneigt, die Frage dahin zu beantworten, daß es sich hier tatsächlich nur um die Frage eines Güteraustausches handelt, und daß die Kolonialwelt dauernd imstande sein wird, die von Europa benötigten Waren zu produzieren und so die industriellen Produkte Europas zu bezahlen, vorausgesetzt, daß diese dem Bedarf der Kolonialwelt richtig angepaßt sind. Die Sache liegt jedoch nicht ganz so einfach. Ein Rückblick auf die Vorkriegszeit lehrt uns, daß sogar damals der europäische Export nur möglich war mit Hilfe einer weitgehenden und dauernden Darlehensgewährung Europas an die Kolonialwelt.

Mit Hilfe dieser Darlehen wurde die Kolonialwelt von Anfang an mit einer Menge der verschiedensten Waren für ihren laufenden Verbrauch — z. B. Textilien, Schuhen usw. — versorgt. Koloniale Arbeitskraft wurde dadurch freigesetzt und konnte sich so der Ausschöpfung natürlicher Hilfsquellen, der Bebauung des Bodens, dem Häuserbau, der Verbesserung des Transportsystems usw., kurz, der wirtschaftlichen Entwicklung der Kolonialwelt zu-

wenden. Die europäischen Darlehen hatten jedoch außerdem eine andere und direktere Wirkung im Hinblick auf diese Entwicklung, nämlich die der Versorgung der Kolonialwelt mit dem nötigen Realkapital, wie z. B. Werkzeuge, Maschinen, Baumaterialien aller Art wie Schienen, Eisen, geschnittenes Holz, Zement und andere halbfertige Güter. Dieser europäische Export von Realkapital mußte sich so lange fortsetzen, wie die Weiterentwicklung der Kolonialwelt andauerte, und Europa besaß hier einen außerordentlich wichtigen Markt für einige seiner Hauptproduktionszweige. Tatsächlich wurde die Produktion von Realkapital und zugehörigen Materialien eine wichtige Spezialität für die führenden Industrieländer Europas und auch für Schweden; diese Produktion war angewiesen auf einen ununterbrochenen wirtschaftlichen Fortschritt, nicht zum mindesten der Kolonialwelt.

Eine unentbehrliche Bedingung für den Export dieser Industrie war jedoch die Gewährung der notwendigen Kapitalien von seiten Europas an die Kolonialwelt. Eine solche fand tatsächlich in großem Umfang statt, und zwar hauptsächlich von seiten Englands, Frankreichs und Deutschlands. Ein dauernder Strom europäischer Ersparnisse wurde in der Form von Darlehen der Kolonialwelt zugeführt und versorgte sie mit den für ihre Entwicklung notwendigen Hilfsmitteln; gleichzeitig wurde dadurch eine Quelle dauernder Nachfrage nach europäischen Industrieprodukten geschaffen.

Die so von der Kolonialwelt eingegangenen Schulden nahmen jedoch dauernd zu, und die Summen, die als Zins bezahlt werden mußten, wuchsen allmählich zu Beträgen an, die eine wichtige Rolle in der Handelsbilanz zwischen Europa und der Kolonialwelt spielten. Die Zinsen mußten natürlich durch den Export der Kolonialwelt bezahlt werden, und tatsächlich dienten diese Exporte zu einem großen Teil nur dem Zweck, den Gläubigern Zins zu zahlen. Die Folge davon war, daß der Rest des Exportes, der zum Einkauf europäischer Produkte zur Verfügung stand, stark verringert wurde. Wenn daher die europäischen Produzenten sich darüber beklagten, daß sie keinen genügenden Absatzmarkt für ihre Produkte in der Kolonialwelt

finden konnten, so hätten sie nicht übersehen dürfen, daß Europa einen so großen Teil der Produkte der Kolonialwelt ohne direkte Bezahlung, als Zins auf früher investiertes Kapital erhielt. Andererseits war natürlich diese dauernde Versorgung mit Rohstoffen und Nahrungsmitteln ohne Bezahlung ein großer Vorteil für Europa und stellte tatsächlich eine unentbehrliche Bedingung für eine dauernde Verbesserung der Lebenshaltung der schnell wachsenden europäischen Bevölkerung dar. Die Kolonialwelt jedoch, die durch diese Zinszahlungen belastet war, konnte in der Regel die Versorgung mit Realkapital, die für ihre normale wirtschaftliche Entwicklung nötig war, nicht bezahlen. Wenn Europa zu dieser Entwicklung beitragen und sich gleichzeitig einen Markt für seine Produktion von festen und beweglichen Kapitalgütern verschaffen wollte, so mußte Europa dauernd weiter der Kolonialwelt Kapitalien zur Verfügung stellen.

Seit dem Kriege hat die Möglichkeit Europas, die Kolonialwelt mit den notwendigen Kapitalien zu versorgen, sehr stark abgenommen. Das europäische Einkommen ist gesunken, oder es wurde doch jedenfalls in seiner normalen Entwicklung sehr stark gehemmt. Die Neigung zum Sparen hat infolge der Störung jedes normalen Wirtschaftslebens durch Krieg und Inflation beträchtlich abgenommen, und die tatsächlich verfügbar werdenden Neuersparnisse wurden meist für den inneren Wiederaufbau Europas gebraucht. Offenbar mußte unter solchen Umständen die Nachfrage der Kolonialwelt nach Kapital vernachlässigt werden. In Europa wurde dieser Tatsache viel zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt, und es wurden anscheinend die sehr bedeutsamen Wirkungen nicht voll verstanden, die die ungenügende Versorgung der Kolonialwelt mit Kapital notwendigerweise auf deren eigene Entwicklung und im besonderen auch auf ihre Fähigkeit, die Industrieprodukte Europas zu kaufen, haben mußte. Wir dürfen uns in dieser Frage nicht durch Zahlen irreführen lassen, die den Fortschrittsgrad der Kolonialwelt in soundso viel Prozent darstellen. Es liegt in der Natur der Sache, daß dieser Fortschritt, an europäischen Verhältnissen gemessen, im allgemeinen ziemlich schnell erscheinen muß.

Die hier gegebene Analyse macht es augenscheinlich, daß eine plötzliche Beschränkung der Kapitalversorgung der kolonialen Welt notwendigerweise auf dem Markt für die europäische Überschußproduktion von Realkapital eine Überfüllung hervorrufen muß. Tatsächlich haben wir auch jetzt diese unvermeidbare Folge vor unseren Augen. Es ist keineswegs reiner Zufall, daß sich die Depression in Europa in den kapitalproduzierenden Industrien am stärksten fühlbar machte, besonders in der Eisen- und Stahl- und der Maschinenindustrie, oder daß die Länder, die die erste Stelle als Exporteure von Realkapital nach der Kolonialwelt inne hatten, nämlich England und Deutschland, jetzt diejenigen sind, die am stärksten unter der Arbeitslosigkeit zu leiden haben. Der ursächliche Zusammenhang ist in seinen Grundzügen ganz klar. Gerade aus diesem Grunde ist es jedoch eine unbedingte Notwendigkeit, über die gegenwärtige ungenügende Höhe des Kapitalangebotes an die Kolonialwelt und die daraus folgende Abnahme ihrer normalen Kaufkraft, weiterhin über die sich daraus ergebende Abschneidung von Exportmöglichkeiten für die kapitalproduzierenden Industrien Europas eine eingehende Untersuchung anzustellen. In neuerer Zeit wurde einiges sehr interessante Material, das diese Frage beleuchtet, zusammengestellt.

Soviel kann von vornherein gesagt werden: Eine Verbesserung der Kapitalversorgung der Kolonialwelt ist eine wesentliche Bedingung für die wirtschaftliche Erholung Europas. Zweifellos kann in dieser Richtung einige Hilfe von den Vereinigten Staaten erwartet werden. Wie die Dinge jetzt stehen, werden die Vereinigten Staaten am wirksamsten zur Erholung der Weltwirtschaft durch eine ausgedehnte Kreditgewährung an die Kolonialwelt beitragen. Doch kann Europa dadurch nicht die Verantwortung für die Kapitalversorgung der Kolonialwelt von sich abwälzen.

Die Berechnungen über die Zahlungsbilanz, mit deren Veröffentlichung während der letzten Jahre in den führenden Ländern begonnen worden ist — sie wurden in einer der Schriften des Völkerbundes für die Genfer Konferenz gesammelt —, sind natürlich in mancher Hinsicht unvollkommen; nichtsdestoweniger

verdienen sie großes Interesse, besonders im Hinblick auf die für Europa so besonders bedeutungsvolle Frage, wie weit es möglich war, die Kolonialwelt mit Kapital zu versorgen. Im Falle Großbritanniens gibt die Veröffentlichung Zahlen für langfristige überseeische Investitionen nicht nur für die letzten Jahre, sondern auch für 1913. Für 1913 ist die Zahl in Millionen Dollar 963. Diese Ziffer ist jedoch seit dem Kriege beträchtlich gefallen, und für die Jahre 1923—1925 sind die Zahlen 622 bzw. 592 und 425 Mill. Dollar. Bei den Anleihen des Vereinigten Königreichs an die britischen Kolonien ergeben die durch den „Statist“ vorgenommenen Berechnungen einen beträchtlichen Rückgang, nämlich von 485 Mill. Dollar im Jahre 1913 auf 393 Mill. Dollar im Jahre 1923, 312 Mill. Dollar im Jahre 1924, 337 Mill. Dollar 1925 und 280 Mill. Dollar 1926. Nach derselben Quelle fielen die Anleihen an fremde Länder von 476 Mill. Dollar im Jahre 1913 auf 263 Mill. Dollar im Durchschnitt der Jahre 1923—1926 (Pfund Sterling zum Parikurs in Dollar umgerechnet). Bei gebührender Berücksichtigung des verringerten Geldwertes ergibt sich, daß sich tatsächlich in diesen Zahlen ein Rückgang des Kapitalexportes auf schätzungsweise weniger als die Hälfte in der betrachteten Periode widerspiegelt. Wir haben hier einen schlagenden Beweis für die ungenügende Kapitalversorgung der Kolonialwelt nach dem Kriege.

Bei Betrachtung der Zahlen für neue britische Anleihen ist zu berücksichtigen, daß diese Bruttoziffern darstellen, die um die vermutlich nicht erhebliche und wahrscheinlich gewöhnlich wachsende regelmäßige Amortisation früherer Anleihen vermindert werden müssen. Der reine Kapitalexport des Vereinigten Königreichs hat deshalb wahrscheinlich eine viel stärkere Abnahme erlitten, als durch die Ziffern für neue Anleihen angegeben wird.

Seit dem Kriege haben sich die Vereinigten Staaten in großem Umfang als Geldgeber gezeigt. Die Lage ist dadurch natürlich wesentlich verbessert worden im Vergleich zu der, die sich andernfalls ergeben hätte. Man sollte jedoch auf der Hut sein, sich übertriebene Vorstellungen von der Bedeutung des amerikanischen Kapitalexports zu machen. Amerika hat gleichzeitig eine be-



trächtliche Kapitalmenge eingeführt, besonders in der Form des Wertpapierverkaufs an fremde Länder. Der reine Kapitalexport ist deshalb viel geringer, als es nach den Zahlen für neue Anleihen erscheint, auf die die öffentliche Aufmerksamkeit gewöhnlich gerichtet ist. Unzweifelhaft war in den Jahren unmittelbar nach dem Kriege der reine Kapitalexport aus den Vereinigten Staaten auch sehr bedeutend. Seit dieser Zeit aber ist eine Veränderung eingetreten. Im Jahre 1923 überwogen die Kapitalrückzahlungen die Neuausleihungen, so daß die Kapitalbewegungen eine Nettoeinfuhr von 109 Mill. Dollar zeigten. Für die Jahre 1924 und 1925 wird der amerikanische Kapitalnettoexport mit 522 bzw. 432 Mill. Dollar angegeben. Wenn die britischen Brutto- und amerikanischen Nettoziffern für auswärtige Investitionen im Jahre 1925 zusammengenommen werden, so kommen wir auf eine Summe von 857 Mill. Dollar. Das scheint zu ergeben, daß der Kapitalexport der Vereinigten Staaten und Englands zusammen sich nicht annähernd auf die Summe beläuft, die im Jahre 1913 von England allein erreicht wurde. Der Vergleich zeigt natürlich noch ein viel ungünstigeres Resultat, wenn die Verringerung des Geldwertes in Betracht gezogen wird.

Die wahre Bedeutung des Kapitalexportes der Vereinigten Staaten kann vielleicht am besten auf Grund der in der Völkerbundsveröffentlichung gegebenen Zahlen beurteilt werden, die für die Vereinigten Staaten unter „Zahlungsbilanzen nach Kontinenten“ angegeben sind. Faßt man 1924 und 1925 zusammen, so ergibt sich, daß die an Nordamerika neu ausgegebenen Papiere sich auf 272 Mill. Dollar belaufen. Gleichzeitig betragen die Zins- und Dividendenzahlungen nicht weniger als 645 Mill. Dollar, so daß sich nach dieser Rechnung ein Nettobetrag von 373 Mill. Dollar ergab, der den Vereinigten Staaten von dem übrigen Nordamerika bezahlt werden mußte. Die an Südamerika ausgegebenen neuen Wertpapiere beliefen sich auf 207 Mill. Dollar, die Rückzahlungen erreichten die Summe von 237 Mill. Dollar, der Nettobetrag, der an die Vereinigten Staaten bezahlt werden mußte, belief sich demnach auf 30 Mill. Dollar. Bei Asien betrug die neu ausgegebenen Wertpapiere 60 Mill. Dollar, die

Rückzahlungen 88 Mill. Dollar. Demnach mußte ein Nettobetrag von 28 Mill. Dollar an die Vereinigten Staaten bezahlt werden. Der einzige Erdteil, mit Ausnahme Europas, der einen Nettobetrag von den Vereinigten Staaten zu empfangen hatte, ist Ozeanien, wo er sich auf 72 Mill. Dollar belief.

Es muß zudem berücksichtigt werden, daß die Beträge des amerikanischen Kapitalexportes in Wirklichkeit nicht vollständig den Entleihern zur Verfügung standen, da sehr bedeutende Summen in den Vereinigten Staaten als Bankdepositen verblieben. Im Jahre 1924 z. B., in dem der Nettokapitalexport sich nominell auf 522 Mill. Dollar stellte, wurde schätzungsweise ein Betrag von nicht weniger als 216 Mill. Dollar den Bankdepositen zugefügt, die auf eine Gesamtsumme von nicht weniger als 721 Mill. Dollar stiegen. Es muß weiterhin berücksichtigt werden, daß die borgenden Länder einen beträchtlichen Teil der aufgenommenen Anleihen zur Beschaffung von Gold und Wechseln auf Goldwährungsländer als Deckung für ihre Notenzirkulation verwandten. Der Betrag der amerikanischen Anleihen, der tatsächlich den Entleihern zur Verfügung stand, um neues Realkapital zu kaufen, hielt sich infolgedessen innerhalb ziemlich enger Grenzen.

Da überdies Frankreich und Deutschland, die vor dem Kriege in großem Umfang Kredite zu gewähren pflegten, seit dem Kriege selbst einen dringenden Kapitalbedarf aufzuweisen haben, leuchtet es ein, daß die Kapitalversorgung der Kolonialwelt mehr oder weniger vernachlässigt werden mußte.

Für einige Kolonialländer sind die Kapital-Zu- und -Abflüsse und deren Bilanz in der Veröffentlichung des Völkerbundes wiedergegeben. Im Falle Argentiniens zeigte das Jahr 1922—23 ein Hereinströmen von Kapital im Betrage von 4,8 Mill. Dollar per Saldo. In demselben Jahr jedoch mußte Argentinien einen Nettobetrag von 24,8 Mill. Dollar an Zinsen und Dividenden an das Ausland zahlen. Für Neuseeland betrug der Nettozufluß von Kapital 29,8 Mill. Dollar im Jahre 1923 und 42,7 Mill. Dollar im Jahre 1924. In den entsprechenden Jahren mußte das Land 26 und 28,7 Mill. Dollar als Zinsen und Dividende zahlen. Australien hatte in der Periode der drei Finanzjahre, die in 1923, 1924 und

1925 endeten, einen Nettozufluß von Kapital in Höhe von 143,4 Mill. Dollar aufzuweisen, mußte aber gleichzeitig 390,7 Mill. Dollar an das Ausland für Zinsen und Dividenden zahlen.

Diese Zahlen stützen die aus den früheren Feststellungen abgeleitete Schlußfolgerung, daß die Kolonialwelt keineswegs mit neuem Kapital in einem solchen Ausmaß versorgt wurde, wie es notwendig gewesen wäre, um das normale Tempo der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung aufrechtzuerhalten.

Die Folge war, daß die Kaufkraft der Kolonialwelt für europäische Produkte im allgemeinen unzureichend wurde. Im besonderen mußte der Mangel in der Kapitalversorgung den Fortschritt in der Entwicklung der Kolonialwelt behindern und ihre Ausrüstung mit neuem Realkapital hemmen, wodurch Europas Export von Realkapital und Baumaterialien aller Art natürlich ebenfalls litt. Eine sehr auffällige und bemerkenswerte Wirkung ist die allgemeine Depression der Eisen- und Stahlindustrie. Es ist keineswegs leicht, in anderer Hinsicht statistisch eine Abnahme des Exports einer so großen Menge verschiedener Waren nachzuweisen. Einige Zahlen, die die allgemeine Entwicklungsrichtung beleuchten, können immerhin angegeben werden dank dem reichen statistischen Material, das durch den Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten über den Export von Maschinen zusammengetragen worden ist.

Die Lokomotivenausfuhr Großbritanniens, die (in tausend engl. Tonnen) im Jahre 1913 47,1 betrug, verringerte sich in den Jahren 1924 und 1925 auf 23,6 bzw. 29,3. Während derselben Zeit fiel die Lokomotivenausfuhr Deutschlands (in tausend mtr. Tonnen) von 54,4 auf 17,2 und 22,6. Die Kolonialwelt, d. h. die Welt außerhalb Europas und der Vereinigten Staaten, nahm im Jahre 1913 von Deutschland und Großbritannien zusammen 63,9 Tausend Tonnen Lokomotiven, im Jahre 1924 jedoch nur 28,4 Tausend Tonnen auf. Da zu derselben Zeit eine wesentliche Abnahme in der entsprechenden Ausfuhr aus den Vereinigten Staaten stattfand, so ergibt sich deutlich, daß der Kolonialeisenbahnverkehr in seiner normalen Fortentwicklung stark gehemmt wurde. Natürlich hat das Automobilwesen neue Transporterleichterungen

gebracht. Trotzdem kann kein Zweifel darüber bestehen, daß der Ausfall in der Lokomotiveneinfuhr eine ziemlich starke Unterbrechung der normalen wirtschaftlichen Entwicklung der Kolonialwelt bedeutet. Andere Maschinenarten von besonderer Bedeutung für diese Entwicklung sind Landmaschinen, allgemeine Werkzeugmaschinen und Kraftmaschinen. Die Ausfuhr dieser drei Maschinenarten aus den drei Hauptländern, nämlich England, Deutschland und den Vereinigten Staaten, zeigt eine beträchtliche Abnahme seit 1913. In Vorkriegswerten berechnet, lautet der Index für den Export der drei Maschinenarten für 1925 annäherungsweise 84, 74 und 70 im Vergleich mit 100 im Jahre 1913. In den Jahren 1923 und 1924 lagen die entsprechenden Zahlen sogar noch viel tiefer.

Die Abnahme in der Maschinenausfuhr muß, was Großbritannien anbetrifft, bei einzelnen Arten als katastrophal bezeichnet werden. In tausend Tonnen berechnet war der Export von Kraftmaschinen von 94,6 im Jahre 1913 auf 41,8 im Jahre 1923 zurückgegangen, erholte sich dann wieder auf 56,8 im Jahre 1925. Noch viel stärker ist die Abnahme in der Ausfuhr von Landmaschinen, die von 73,5 im Jahre 1913 auf 13,2 im Jahre 1923 und 22,0 im Jahre 1925 fiel. In Deutschland ging der Export von Kraftmaschinen von 100,3 im Jahre 1913 auf 31,5 im Jahre 1924 und 50,0 im Jahre 1925 zurück und die Ausfuhr von Landmaschinen von 80,8 in 1913 auf 40,2 in 1924 und 73,4 in 1925.

Selbstverständlich müssen die sich in diesen Zahlen widerspiegelnden Bewegungen eine wesentliche Rolle für die außerordentlich hohe Beschäftigungslosigkeit in Deutschland und Großbritannien spielen.

Die Indexzahlen für die gesamte Maschineneinfuhr, in gleicher Weise wie bei den Exportzahlen berechnet, lauten für 1924 106 für Australien, 94 für Afrika und 84 für Lateinamerika. Berücksichtigt man, daß die Maschineneinfuhr dieser Länder in den vier Jahren von 1909 — 1913 um ungefähr 50 vH stieg, dann zeigt sich deutlich, daß die Nachkriegsentwicklung, selbst wenn sie keine absolute Abnahme ergab, trotzdem sehr bedenklich im Vergleich zu einem als normal anzusehenden Fortschritt gewesen ist. Für

Ostasien, oder genauer Japan, China und Britisch-Indien, zeigt die Entwicklung in der Maschineneinfuhr ein völlig anderes Aussehen. In den Jahren, die unmittelbar auf den Krieg folgten, stieg die Einfuhr sehr stark, sank aber danach auf einen normaleren Stand. Hier liegt jedoch in der Hauptsache eine außerordentlich starke Nachfrage für Textilmaschinen seitens der asiatischen Völker vor, die bestrebt sind, eine eigene Textilindustrie aufzubauen. Diese Nachfrage ist offenbar ohne Bedeutung für eine Entwicklung der Kolonialwelt, bei der die Versorgung Europas mit Nahrungsmitteln und Rohstoffen sich günstiger gestalten würde.

Eine nähere Untersuchung der Statistiken über den Maschinenexport führte zu zwei Feststellungen von besonderer Bedeutung für die Beurteilung der Zukunftsaussichten. Die eine ist die, daß sich bereits 1925 eine merkbare Besserung gegenüber den Jahren 1923|24 zeigte. Je weniger Kapital Europa für sich selbst braucht, und je mehr es möglich wird, hoffentlich unter Zusammenarbeit mit Amerika, die Kolonialwelt mit Kapital freigebiger zu versorgen, um so größer wird für die Kolonialwelt die Fähigkeit, einen vermehrten Maschinenimport aufzunehmen. Die zweite Wahrnehmung ist die, daß trotz ungünstiger Marktverhältnisse die Vereinigten Staaten imstande waren, ihren Export von Maschinen, wie Kraft- und Landmaschinen, für deren Produktion sie speziell geeignet sind, besonders im Jahre 1925 wesentlich zu steigern. Das beweist, daß es trotz allem möglich sein muß, einen Markt zu finden, wenn nur die Massenproduktion bei genügend niedrigen Preisen entwickelt werden kann. Im Hinblick auf Schweden ist die Erfahrung genau dieselbe. Wenn also die industrielle Welt nur imstande ist, ihre Ersparnisse genügend zu steigern, um der Kolonialwelt Anleihen gewähren zu können, und wenn nur Europa seine Produktionskosten auf einen den niedrigsten Kosten der Vereinigten Staaten entsprechenden Stand herabdrücken kann, dann bestehen ohne den leisesten Zweifel starke Möglichkeiten, den europäischen Export von Maschinen und anderem Realkapital einschließlich aller Art Baumaterial nach der Kolonialwelt zu entwickeln. Auf diesem Weg wird Europa einen großen

Schritt zur industriellen Erholung und zur Überwindung der Arbeitslosigkeit tun können.

Die praktischen Schlußfolgerungen, die aus den Untersuchungen dieses Abschnittes zu ziehen sind, sind klar. Wenn die Zukunft der kapitalproduzierenden Industrien Europas so sehr von der Fähigkeit der Industrieländer abhängt, der Kolonialwelt neue Ersparnisse zur Verfügung zu stellen, so wird es von größter Wichtigkeit, daß der Überschuß an Ersparnissen, über den auf diese Art disponiert werden kann, so stark wie möglich vermehrt wird, und daß gleichzeitig keinerlei Hindernisse dem natürlichen Abfluß der Ersparnisse von Europa und den Vereinigten Staaten nach der Kolonialwelt in den Weg gelegt werden. Weiterhin ist es von großer Bedeutung, daß die politischen und Währungsverhältnisse in der Kolonialwelt stabilisiert werden, und daß kolonialen Investitionen ganz allgemein ein solches Vertrauen entgegengebracht wird, wie es schon jetzt die höchstentwickelten Kolonialländer genießen.

Was hier über die Wichtigkeit einer dauernden Kapitalversorgung der Kolonialwelt gesagt wurde, gilt offenbar ebenso für die meisten europäischen Länder. Europa selbst hat immer noch einen starken Bedarf nach Krediten für Wiederaufbauzwecke und zur Ausfüllung der immer größer gewordenen Kapitallücken in der Landwirtschaft, im Bauwesen und anderen Produktionszweigen ebenso wie zum Zweck einer normalen Weiterentwicklung; die kapitalproduzierenden Industrien Europas müssen unweigerlich unter einer Marktüberfüllung so lange leiden, wie dieser Bedarf nicht genügend befriedigt wird.

Deshalb ist es wesentlich für eine gesunde Entwicklung der Weltwirtschaft, daß für das Sparen und die Kapitalakkumulation — wenn sie auch nicht unmittelbar angespornt werden können — zum mindesten angemessene Bedingungen geschaffen werden. Zweifellos sind die gegenwärtig bestehenden Schwierigkeiten in beträchtlichem Umfang der Abnahme der europäischen Ersparnisse — einer Folge des Krieges — zu verdanken. In der Nachkriegszeit gewannen die der Kapitalansammlung feindlichen Vorstellungen einen bedauerlichen Einfluß auf eine demokratische

Politik, die man im Einklang mit den Interessen der Massen zu führen glaubte. Solche Vorstellungen haben besonders die Steuerpolitik beeinflußt, die in einer der Akkumulation neuen Kapitals höchst feindlichen Richtung entwickelt wurde. Eine allgemeine Kapitalknappheit ist jedoch völlig unvereinbar mit den Interessen der arbeitenden Klasse, deren Bedürfnisse nur durch die ausgedehnteste Kapitalanwendung befriedigt werden können, und die in ihrem Wohlergehen — zumal in einer Welt mit ständig wachsender Bevölkerung — völlig abhängig von einem dauernden Zufluß neuer Ersparnisse ist. Eine Verkürzung des Kapitalangebotes muß weiterhin die Wirkung haben, die Arbeitsgelegenheit, die in den besonders wichtigen Industriezweigen Europas — den Industrien für Baumaterialien und andere Kapitalgüter — geboten werden kann, zu verringern. Gleichzeitig wird die unvermeidliche Verzögerung der Entwicklung der Kolonialwelt das Angebot von Kolonialgütern, das von so überragender und dauernd wachsender Bedeutung für die breite Masse der europäischen Verbraucher ist, beschränken. Daß die Arbeiter unter einer solchen Entwicklung zu leiden haben werden, leuchtet ohne weiteres ein.

Zur Abhilfe dieser Übelstände ist es vor allem notwendig, dem Übermaß in den öffentlichen Ausgaben, das einen so hervorstechenden Zug der Nachkriegsentwicklung bildet, zu steuern, die Verschwendung der produktiven Kräfte, die die moderne Überorganisation der Staatstätigkeit zur Folge hat, einzudämmen und ganz allgemein Bedingungen zu schaffen, die eine Ermäßigung der Steuern ermöglichen. Es ist jedenfalls auch notwendig, die falsche Vorstellung zu bekämpfen, daß eine hohe Besteuerung möglich sei, ohne den Verbraucher zu treffen. Die Steuersysteme, die den Anspruch erheben, dieses Kunststück fertig zu bekommen, belasten nur unvernünftigerweise die Kapitalbildung und hemmen dadurch die Produktionsentwicklung; damit verringern sie letzten Endes die Gütermenge, die den Verbrauchern zur Verfügung gestellt werden kann, während gleichzeitig die Möglichkeiten für die Arbeiter, günstige Beschäftigung zu finden, sehr stark vermindert werden. Eine bessere Befriedigung menschlicher Bedürfnisse wird nur unter einer Finanzpolitik möglich sein, die es ver-

meidet, unvernünftige Hindernisse den natürlichen Kräften in den Weg zu legen, die auf eine dauernde Neubildung von Kapital und eine derartige internationale Verteilung dieses Kapitals hinwirken, wie sie der Produktivität der Weltwirtschaft am besten dient.

### VIII. Schlußfolgerungen in bezug auf den Monopolismus.

Das Wesen des Monopolismus besteht darin, gewisse Interessentengruppen in eine besonders günstige Lage zu bringen durch Schaffung von Marktverhältnissen, die von einem natürlichen Gleichgewicht abweichen.

Um unserer Terminologie einen eindeutigen Sinn zu geben, kann hier als „natürlicher“ Zustand jene ideale Wirtschaft bezeichnet werden, wo jeder Produktionsfaktor voll beschäftigt ist, und zwar auf die wirksamste Art, und wo die Produktion so geregelt ist, daß sie den Wünschen der Käufer am besten entspricht. Ein solcher wirtschaftlicher Zustand ist nur unter einem Preissystem zu erreichen, wo die Preise für gleichartige Güter und gleichartige Produktionsfaktoren gleich sind und wo sie immer sämtliche Kosten decken, jedoch nicht mehr. Dieses System ist in dem Sinne ideal, daß es die höchste Wirtschaftlichkeit darstellt und deshalb jede künstliche Abweichung von ihm die Wirtschaftlichkeit des Systems verringert und insoweit den Interessen der Gesellschaft entgegengesetzt ist.

In der gegenwärtigen Notlage der Welt spielt der Monopolismus eine große Rolle. Es wäre aber verkehrt, einzelne Monopolformen allein anzugreifen unter Vernachlässigung anderer Formen. Die Sache an sich ist das allein Wesentliche, und die Formen, in denen sie sich darstellt, oder die Methoden, die dabei in Anwendung kommen, sind von untergeordneter Wichtigkeit.

Meistens wird die Aufmerksamkeit ausschließlich auf die monopolistischen Tendenzen der Unternehmerzusammenschlüsse gerichtet. Jedoch ist der Monopolismus der Arbeiterorganisationen im Prinzip genau dasselbe, und es ist offenbar unmöglich, ein gut abgewogenes Urteil über die eine Form des Monopolismus zu



fällen, ohne die andere in Betracht zu ziehen. Überdies sind sie im wirklichen Leben sehr oft miteinander verbunden und stützen einander gegenseitig.

Die Beantwortung der Frage, welche dieser Monopolformen den Interessen der Gesellschaft mehr widerspricht, ist nicht leicht. Die größere Macht liegt jedoch unter den gegenwärtigen Verhältnissen wahrscheinlich auf seiten der Arbeiterorganisationen — zum mindesten in Ländern mit hochentwickelten Gewerkschaften. Sicherlich gelangen private Unternehmerzusammenschlüsse ohne unmittelbare oder mittelbare Staatshilfe selten zu einer so vollständigen Beherrschung der Lage oder haben in solchem Umfange in der Ausnutzung der Lage Erfolg wie starke Arbeiterorganisationen. Was weiterhin die Auswirkungen anlangt, so liegen sie bei monopolistischen Arbeiterorganisationen ganz vorwiegend in Richtung der Verringerung und Verteuerung der Produktion, während selbst die in stärkstem Grade monopolistischen Unternehmerzusammenschlüsse gewöhnlich ein sehr aktives Interesse an einer Verminderung der Kosten und an einer Verbesserung der Produktionsmethoden zeigen.

Zur Verteidigung der Organisationen kann in beiden Fällen angeführt werden, daß sie sehr viel dazu beitragen können, unverhältnismäßig schlechte Marktverhältnisse zu bessern und so die Rückkehr zu einem gesunden Gleichgewicht zu erleichtern und zu beschleunigen. Es muß jedoch im Auge behalten werden, daß der Schwerpunkt der Arbeiterorganisationen tatsächlich in den besonders begünstigten Gewerbezweigen liegt, und daß sie nicht viel in den mit Arbeitern übersetzten Gewerben auszurichten vermögen, während die Unternehmerorganisationen die größte Bedeutung in Gewerbezweigen haben, wo die Konkurrenz deshalb verhältnismäßig stark ist, weil die Produktionskapazität den Bedarf des Marktes weit überschreitet.

Die Haltung des Staates muß in beiden Fällen eher ablehnend sein, da die Regierungen hauptsächlich ihre unmittelbare Betätigung darauf beschränken müssen, die Gesellschaft gegen offensichtliche Mißbräuche wirtschaftlicher und physischer Kräfte zu verteidigen. Indirekt jedoch können sie sehr viel tun, um dem

Monopolismus entgegenzuarbeiten, und zwar einfach dadurch, daß sie jede Art von Eingriffen zur Unterstützung des einen oder anderen Gewerbezweiges vermeiden. Auch hier sind wiederum die Formen unwesentlich. Der Staat kann für den Monopolismus wirken durch mehr oder weniger direkte Subsidien wie auch durch Zölle und andere Formen der Bekämpfung des ausländischen Wettbewerbs; der Staat kann sich auch selbst an Plänen zur Beschränkung der Erzeugung und Regelung der Preise beteiligen; schließlich kann sich der Staat mit anderen Staaten zur Unterstützung der verschiedensten Monopolformen verbinden. Jede solche Politik steht allgemein im Widerspruch zu den wahren Interessen der Gesellschaft und muß aus genau denselben Gründen verurteilt werden wie die Anstrengungen privater zusammengeschlossener Gruppen, irgendeine Art von Monopol zu schaffen und auszunutzen.

Freie Güterbewegung, freie Bewegung der Arbeitskraft und freie Bewegung des Kapitals sind die drei großen Schutzmittel gegen den Monopolismus. Jede Einschränkung in dieser Hinsicht bedeutet von selbst Schaffung eines Monopols in dem weiten wirtschaftlichen Sinne dieses Wortes; wenn sie der Staat vorgenommen hat, wirkt sie sich oft zugleich als eine Förderung privater monopolistischer Pläne aus. Private Zusammenschlüsse zu bekämpfen, während man zur gleichen Zeit eine der wirtschaftlichen Beweglichkeit feindliche Politik des Staates unterstützt, ist ein sonderbarer Widerspruch, der aus einer ungenügenden Analyse der tieferen Bedeutung der Ziele, die in den verschiedenen Fällen verfolgt werden, entsteht.

Weiterhin gibt es manche Kräfte, die auf eine Beschränkung der Produktion wegen verringerter Kaufkraft abzielen. Ein Urteil über sie kann nur durch Prüfung ihrer Wirkung gewonnen werden. Diese kann in einer Freisetzung produktiver Kräfte für nützlichere Dienste bestehen oder auch in einer allgemeinen Verminderung der Produktivität mit darauffolgender Verarmung des Volksganzen. Private Unternehmerzusammenschlüsse üben zweifellos in beiden Richtungen ihre Wirkung; jedenfalls aber müssen sie im Zusammenhang mit anderen in derselben Richtung wirkenden Bestrebungen,

wie den Beschränkungen des Arbeitsangebotes und den Maßnahmen des Staates, geprüft werden.

Die bedeutsame und weitgehende Verschiebung in Preisen und Löhnen, die, wie in den Abschnitten V und VI dieser Untersuchung nachgewiesen ist, seit dem Kriege stattgefunden und zu völlig anormaler Arbeitslosigkeit geführt hat, ist die große greifbare Folge der monopolistischen Tendenzen unserer Tage. Wie sich auch immer die Verantwortlichkeit für diese unglückselige Entwicklung verteilen mag: eine Lage, in der Europa mit Hilfe der Arbeitslosenunterstützung industrielle Arbeitskraft aufspeichert, die keine nützliche Arbeit im Dienste der Weltwirtschaft leisten darf, während gleichzeitig Landwirtschaft und Kolonialproduktion unter einer ungenügenden und zu teureren Versorgung mit industriellen Produkten zu leiden haben, muß als der überzeugendste Ausdruck der grundsätzlichen Verfehltheit des Monopolismus angesehen werden.

## Nachtrag.

Die wichtigsten Ergebnisse der Weltwirtschaftskonferenz zu Genf liegen ohne Zweifel auf dem Gebiete der praktischen Handelspolitik. Die Versuche, die Autorität der Konferenz für die Bestrebungen einer internationalen Ausdehnung des Unternehmermonopolismus zu gewinnen, wurden entschieden zurückgewiesen. Ähnlich hat sich die Konferenz geweigert, dem spezifischen Protektionismus, der als Ziel des Zollschutzsystems einen Ausgleich der Produktionskosten setzt, ihre Anerkennung zu geben, und im Gegenteil ein ganz bestimmtes Programm der Rückkehr von den wirtschaftlichen Isolierungsbestrebungen der Nachkriegszeit aufgestellt.

Den verhältnismäßig freihandelsfreundlichen Standpunkt, auf welchen sich die Genfer Konferenz gestellt hat, hat sie weiterentwickelt durch eine Reihe von praktischen Vorschlägen, welche auf ein Aufräumen mit den schlimmsten handelspolitischen Mißbräuchen der Nachkriegszeit hinausgehen und den Grund für eine dem internationalen Warenaustausch freundlichere Handelspolitik legen. Insofern hat die Konferenz wirklich die Erwartungen erfüllt, die ihr entgegengebracht wurden und die ich in der Forderung zusammengefaßt habe, daß die Konferenz eine Konferenz für handelspolitische Abrüstung werden müßte.

Mit Bezug auf eine vertiefte Untersuchung der Natur und der Ursachen der gegenwärtigen wirtschaftlichen Schwierigkeiten hat aber die Arbeit der Konferenz viel zu wünschen übriggelassen. Die Organisation der Konferenz reichte tatsächlich nicht hin, um diese Aufgabe zu lösen. In ihrem Schlußbericht betont die Konferenz stark die dauernden Veränderungen, die in den Bedingungen der Weltwirtschaft eingetreten sind. Die Konferenz

gelangt aber niemals zu einer allgemeinen Untersuchung der Frage, was die Weltwirtschaft verhindert, sich den nunmehr herrschenden Verhältnissen anzupassen. Wenn nur eine vollständige Anpassung an diese Verhältnisse stattfände, so müßten ja alle Produktivkräfte volle Beschäftigung finden, wenn auch diese Beschäftigung vielleicht in einzelnen Fällen weniger lohnend wäre, und wenn auch möglicherweise das Gesamtprodukt der Weltwirtschaft infolge der verschlechterten Bedingungen kleiner ausfallen würde als in der Vorkriegszeit. Die Frage, die in letzter Linie zu beantworten ist, ist deshalb: Weshalb ist eine solche Anpassung nicht zustande gekommen? Welche Kräfte sind es, die hier im Wege gestanden haben und immer noch im Wege stehen? Diese Frage beantworten heißt eine tiefere Erklärung der außerordentlichen Arbeitslosigkeit geben, die das vornehmste Krankheitszeichen der Weltwirtschaft der Nachkriegszeit ist. Daß die Weltwirtschaftskonferenz trotz des umfassenden Materials, das ihr zur Verfügung stand, diese Frage nicht beantworten konnte, beruht einfach darauf, daß die Konferenz die Frage nicht in ihrem prinzipiellen Umfang gestellt hat, und daß die Leitung kaum die grundlegende Bedeutung verstanden hat, die eine befriedigende Antwort auf diese Frage für die gesamte übrige Arbeit der Konferenz haben mußte.

Wenn eine Verschiebung in der weltwirtschaftlichen Lage stattgefunden hat, so muß sich diese Verschiebung immer am schnellsten und deutlichsten in der Preisbildung widerspiegeln. Jeder Geschäftsmann weiß dies und richtet deshalb sein Studium in erster Linie auf die Preisbildung, von welcher er auch die sicherste Leitung für sein Handeln erwartet. Ein geschulter Ökonom verfährt in derselben Weise. Für ihn muß in einer Lage wie der gegenwärtigen vor allem die Preisbildung Aufschluß über den wesentlichen Charakter der stattgefundenen Verschiebungen geben. Er hat es hier mit einem objektiven Material zu tun, das jede subjektive Stellungnahme im voraus und jedes willkürliche Ausschließen der einen oder anderen Seite des Gegenstandes unmöglich macht. Die Weltwirtschaftskonferenz war leider nicht auf eine so natürliche Arbeitsmethode eingestellt.

Der Konferenz konnte selbstverständlich die Beobachtung nicht entgehen, daß eine bedeutende Verschiebung in Preisen und Löhnen stattgefunden hat; sie begnügte sich aber mit der Feststellung dieser Tatsache und erklärte sich verhindert, näher auf dieselbe einzugehen, da dieser Gegenstand außerhalb des Auftrages der Konferenz liege! Unter solchen Voraussetzungen kann man selbstverständlich eine wissenschaftliche Frage nicht behandeln.

Die Analyse der gegenwärtigen Lage der Weltwirtschaft bleibt also auch nach der Weltwirtschaftskonferenz eine Aufgabe von grundlegender Bedeutung für die Arbeit zur Schaffung einer besseren Zukunft.

Die Auffassung, die das große Publikum sich von der Lage bildet, wird überwiegend von der Vorstellung bestimmt, daß wir an Überproduktion und mangelnder Kaufkraft leiden. Wo diese Auffassung näher begründet werden soll, sucht man geltend zu machen, daß die Produktionsfähigkeit auf dem Gebiete der industriellen Verarbeitung zu schnell entwickelt worden sei und in keinem richtigen Verhältnis zur Urproduktion, d. h. zur Produktion von Rohmaterialien und Lebensmitteln, stehe. Die allzu starke Entwicklung der industriellen Produktionsausrüstung hat, meint man, die Marktlage für die Industrie verschlechtert, welche jetzt unter Schwierigkeiten leidet, sowohl im Verkauf ihrer Produkte wie auch im Einkauf der nötigen Materialien und Lebensmittel. Man macht ferner geltend, daß die Kolonialländer, die während eines ganzen Jahrhunderts willig waren, Europa mit Rohwaren zu versorgen im Austausch für die Fabrikate, die Europa allein zu liefern in der Lage war, nunmehr danach streben, eine eigene industrielle Produktion zu entwickeln, und sich weigern, Industrieprodukte von Europa zu kaufen, während sie gleichzeitig ihre Rohwaren möglichst für sich selbst zu monopolisieren suchen und sie in dieser Weise der europäischen Industrie vorenthalten. In dieser allgemeinen Verschlechterung der Marktlage der Industrie will man die Erklärung der umfassenden und dauerhaften Arbeitslosigkeit sehen, von der besonders diejenigen Länder betroffen worden sind, wo die industrielle Produktion ihre höchste Entwicklung erreicht hat.

Diese Lehre, die die ganze Welt mit erstaunlicher Kritiklosigkeit aufgenommen hat, leidet nur an dem Fehler, daß sie mit der tatsächlichen Entwicklung auf dem Gebiete der Preisbildung gar nicht in Übereinstimmung gebracht werden kann.

Wäre es so, wie das große Publikum sich vorstellt, daß die Nachkriegszeit durch eine Überproduktion von Industrieerzeugnissen und durch einen relativen Mangel an Rohstoffen gekennzeichnet wäre, so müßte doch eine so merkwürdige Veränderung sich in einer relativen Steigerung der Rohstoffpreise und in einem relativen Preisfall der Industrieprodukte widerspiegeln. Das einfachste Studium der Ziffern der Preisstatistik ist aber hinreichend, um darzutun, daß es sich gar nicht so verhält. Die Entwicklung der Preise ist die absolut entgegengesetzte gewesen. Ein Vergleich mit den Preisen des Jahres 1913 zeigt, trotz Abweichungen in Einzelheiten, das unzweifelhafte Hauptergebnis, daß relativ betrachtet ein Preisfall für Rohstoffe und Lebensmittel stattgefunden hat, während die Industrieprodukte eine Preissteigerung aufweisen, die gewöhnlich desto bedeutender ist, je mehr man sich der Stufe der fertigen Produkte und der Güter nähert, die den Konsumenten zur Verfügung gestellt werden. Da dies der wirkliche Sachverhalt ist, so ist offenbar die herrschende Lehre von der relativen Unzulänglichkeit der Urproduktion völlig unhaltbar.

Die wirkliche Lage ist, wie aus dem vorliegenden Memorandum hervorgeht, eine ganz andere: die Industrie arbeitet mit zu hohen Produktionskosten und verlangt zu viel für ihre Produkte; die Urproduktion vermag diese hohen Preise nicht zu zahlen; daraus folgt in erster Linie ein mangelnder Absatz für die industrielle Produktion und Arbeitslosigkeit für ihre Arbeiter: in zweiter Linie folgt natürlich eine zurückbleibende Entwicklung der Landwirtschaft und der Urproduktion im allgemeinen, welche nicht mit hinreichenden industriellen Hilfsmitteln ausgestattet wird; das Endergebnis ist, daß die Weltwirtschaft im ganzen ärmer wird, und daß die Menschheit schlechter versorgt wird, als sie es zu sein brauchte, während gleichzeitig industrielle Arbeitskraft in großem Umfange beschäftigungslos bleibt.

Welches sind aber dann die Ursachen dieses unnatürlichen Hinauftreibens der Preise der Industrieprodukte? Da die Preissteigerung mit der wirklichen Marktlage nicht vereinbar ist, so muß sie in monopolistischen Tendenzen ihren Grund haben, welche unter Behinderung der freien Beweglichkeit sowohl der Produkte wie der Produktionsfaktoren die Preise künstlich hinauftreiben. Es gibt drei Arten solcher monopolistischen Tendenzen, die hauptsächlich in Betracht kommen: Der Monopolismus, der mit öffentlicher Unterstützung, besonders mit Hilfe des Zollschutzsystems, aufrechterhalten wird; die Gewerkvereine der Arbeiter und das Kartell- und Trustwesen. Oft ist man geneigt, der letztgenannten Art von Monopolismus den überwiegenden Einfluß auf die Preissteigerung zuzuschreiben. Diese Auffassung ist aber kaum haltbar. Wieviel man dem Kartell- und Trustwesen auch vorwerfen kann, so kann man kaum behaupten, daß es im allgemeinen dahin tendiert, die fertigen Produkte mehr als die Rohwaren und die Halbfabrikate zu verteuern, oder daß eine solche Tendenz des Unternehmermonopolismus sich seit 1913 in einem besonders hohen Grade geltend gemacht habe. Auf diesem Wege kann man deshalb unmöglich die allgemeine Verschiebung in der relativen Preislage zwischen fertigen Produkten und Rohmaterialien erklären, die seit der Vorkriegszeit eingetreten ist. Das Kartell- und Trustwesen erfaßt überwiegend Rohwaren und Halbfabrikate, also Gebiete, wo auf dem Weltmarkt meistens ein relativer Preisfall eingetreten ist. Natürlich müssen die Fälle berücksichtigt werden, wo der Unternehmermonopolismus die Inlandspreise über den Weltmarktpreisen hält. Inwieweit solche Bestrebungen die Hauptrichtung der allgemeinen Preisverschiebung beeinflußt haben können, muß jedes Land für sich feststellen.

Es bleibt die Wirkung der beiden übrigen Faktoren zu bestimmen übrig. Es ist unbestreitbar, daß der Zollschutz und im allgemeinen das System der Staatsunterstützungen seit 1913 kräftig entwickelt worden ist. Es ist auch ein allgemeiner Zug des Zollschutzes, daß er nach höheren Wertsätzen bemessen wird, je nachdem die Produkte sich der Stufe nähern, wo sie fertig sind,



um an die Konsumenten überzugehen. Diese Tendenzen des Zollschatzes bilden einen natürlichen Erklärungsgrund der allgemeinen Preisverschiebung, die wir zu untersuchen haben. Die Erklärung ist aber sicher lange nicht hinreichend. Ein näheres Studium der Preisverschiebung zeigt, daß sie in besonders hohem Grade in Erwerbszweigen hervorgetreten ist, welche auf Grund ihrer örtlichen Natur keiner Konkurrenz ausgesetzt sind und also eine natürlich geschützte Stellung unabhängig vom Zollschatz haben. Die Preissteigerung scheint in der Regel in solchen Erwerbszweigen besonders stark gewesen zu sein wie der Bauindustrie, dem Binnen-Transportwesen, den öffentlichen Arbeiten und größtenteils denjenigen Lebensmittelindustrien, die Lebensmittel für den letzten Verbrauch zubereiten. Hier ist der Gewerkschaftsmonopolismus ohne jeden Zweifel der hauptsächlichste Erklärungsgrund. In der Tat entspricht die Verschiebung der Warenpreise einer ähnlichen Verschiebung der Arbeitslöhne in den verschiedenen Berufen. Es zeigt sich hier, daß die in der einen oder anderen Weise bestgeschützten Arbeitergruppen nach dem Kriege, gestützt auf die nominelle Lohnsteigerung der Inflationszeit, mehr oder weniger rücksichtslos ihre Stellung ausgenutzt haben, um sich besonders hohe Löhne zu sichern, selbstverständlich auf Kosten außenstehender Arbeiter, die vom Zutritt zu den privilegierten Berufen ausgeschlossen wurden, während sie gleichzeitig als Konsumenten zum erhöhten Lohnstandard derselben beizutragen hatten. Diese künstliche Verschiebung der Arbeitslöhne hat selbstverständlich stark zur Verteuerung der industriellen Produktion beigetragen und trägt damit auch eine wesentliche Verantwortung für den mangelnden Absatz der Industrieprodukte und für die außerordentlich starke und dauernde Arbeitslosigkeit in den Industrieländern. Die nach dem Kriege ausgebildete regelmäßige Staatsunterstützung der Arbeitslosen hat in diesem Zusammenhang Bedeutung als eine kräftige Hilfe zur Aufrechterhaltung der unnatürlichen Lohnstaffelung des Gewerkschaftsmonopolismus.

Dies ist eine sehr unpopuläre Wahrheit, und alles ist getan worden, um sie zu unterdrücken. Ohne daß wir auf die

gründliche Untersuchung dieser Frage eingehen, kommen wir aber niemals zu einer wirklichen Erklärung der bestehenden Wirtschaftslage. Natürlich sind die Verhältnisse verschieden in den verschiedenen Ländern. Die Tendenz zu einer relativen Verteuerung der fertigen Waren ist aber eine Tendenz, deren allgemeine Gültigkeit für die ganze Welt außer jedem Zweifel steht. Diese Preisverschiebung muß erklärt werden und besonders muß ermittelt werden, welchen Anteil an ihr jede der drei Hauptarten von Monopolismus trägt. Der allgemeine Rahmen der Untersuchung ist damit gegeben. Es ist die Sache jedes einzelnen Landes — und vor allem jedes großen Industrielandes — die besonderen Tatsachen, welche seine eigene wirtschaftliche Entwicklung kennzeichnen, genau festzustellen. Eine solche Untersuchung darf nicht länger beiseite geschoben werden. Sie ist von außerordentlicher Bedeutung für unsere Auffassung von dem, was für die wirtschaftliche Gesundheit der Welt zu tun ist.

Unter keinen Umständen dürfen der Diagnose der Krankheit, an der die Weltwirtschaft jetzt leidet, irgendwelche von politischer Opportunität oder von den Vorurteilen der Massen im voraus bestimmten Grenzen gezogen werden. Eine Erklärung darf nicht deshalb verurteilt werden, weil sie angeblich „arbeiterfeindlich“ oder „moderner sozialpolitischer Gesinnung zuwiderlaufend“ sei. Man darf nicht, wie man es in Deutschland schon viel versucht hat, die von mir gegebene Analyse einfach zur Seite schieben mit der Erklärung, daß sie einem Angriff auf die Gewerkschaften gleichkomme. Eine solche Darstellung ist auch eine offenbare Verfälschung dessen, was ich gesagt habe. Eine Kritik der monopolistischen Tendenzen, die in der letzten Zeit in gewissen Teilen der Gewerkschaftsbewegung zur Herrschaft gelangt sind, ist keineswegs gewerkschaftsfeindlich, sondern läßt sich ganz gut mit einer sehr hohen Einschätzung einer gesunden Gewerkschaftsbewegung vereinigen. Was wir hier vor Augen haben, ist eine Bewegung, wodurch gewisse Arbeiterkreise sich monopolistisch abschließen und sich auf Kosten der außenstehenden Arbeiter Vorteile verschaffen. Die Verteidigung der Außenstehenden müßte wohl unter solchen Umständen vor allem als die

demokratische Linie gelten. Die vom Gewerkschaftsmonopolismus unterdrückte Arbeiterjugend, die zu den Organisationen nicht zugelassen wird, sondern rücksichtslos der Arbeitslosigkeit ausgeliefert wird, dürfte besonders Anspruch darauf haben, auch von der sogenannten „Sozialpolitik“ berücksichtigt zu werden.

Vor allem müssen wir aber daran festhalten, daß es nicht in erster Linie gilt, Stellung für oder wider zu nehmen. Solange wir keine vollständige Klarheit haben über die Lage der Weltwirtschaft der Nachkriegszeit und über die Ursachen der charakteristischen Schwierigkeiten dieser Zeit, so lange müssen wir alle Kräfte dafür einsetzen, die Wahrheit ohne alle fremden Rücksichten zu suchen, um dadurch in einer Frage, die nicht weniger ist als eine Lebensfrage für die moderne Menschheit, zur Klarheit zu gelangen.

---