

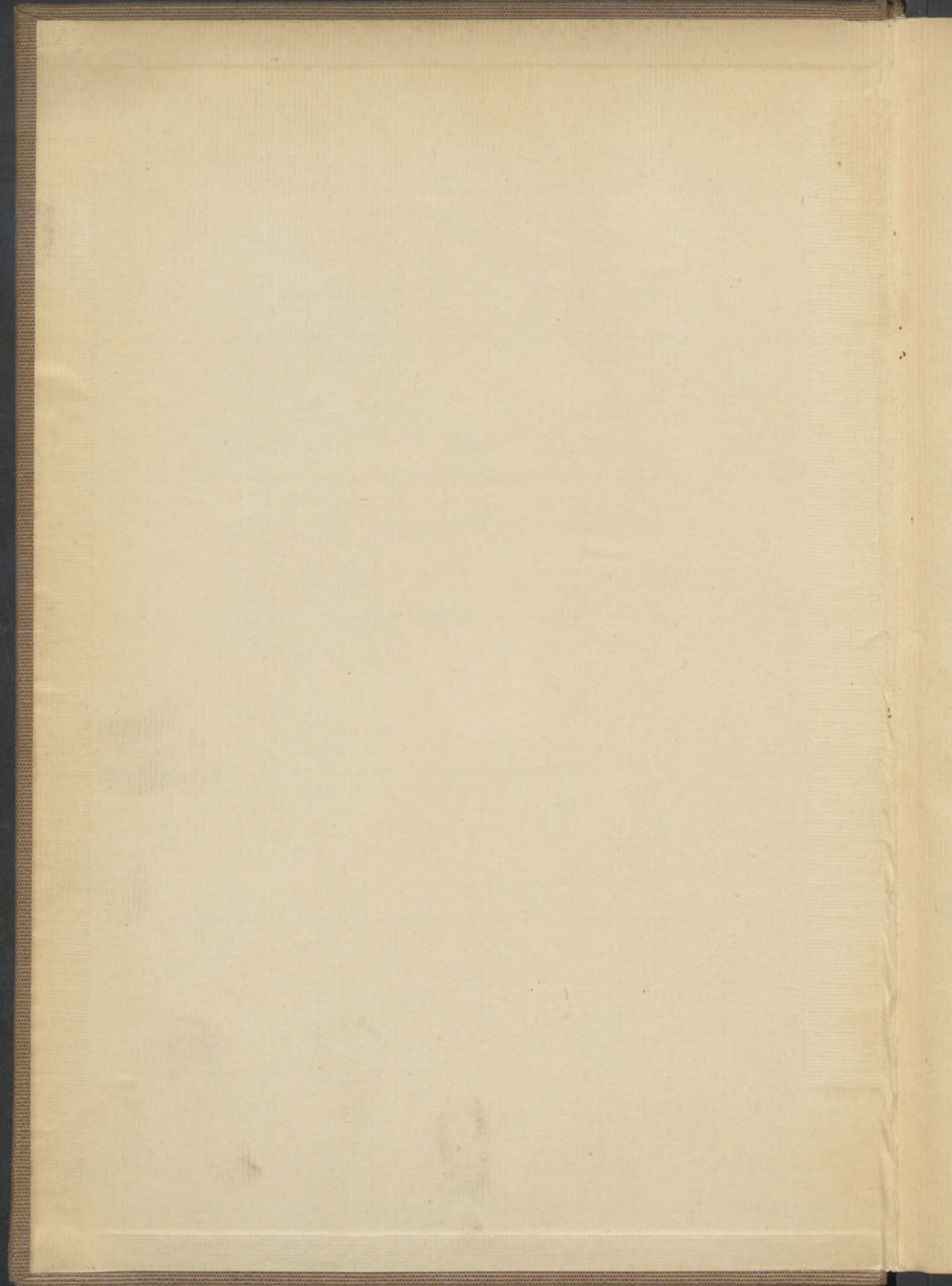
*WOLFGANG HELLER*

---

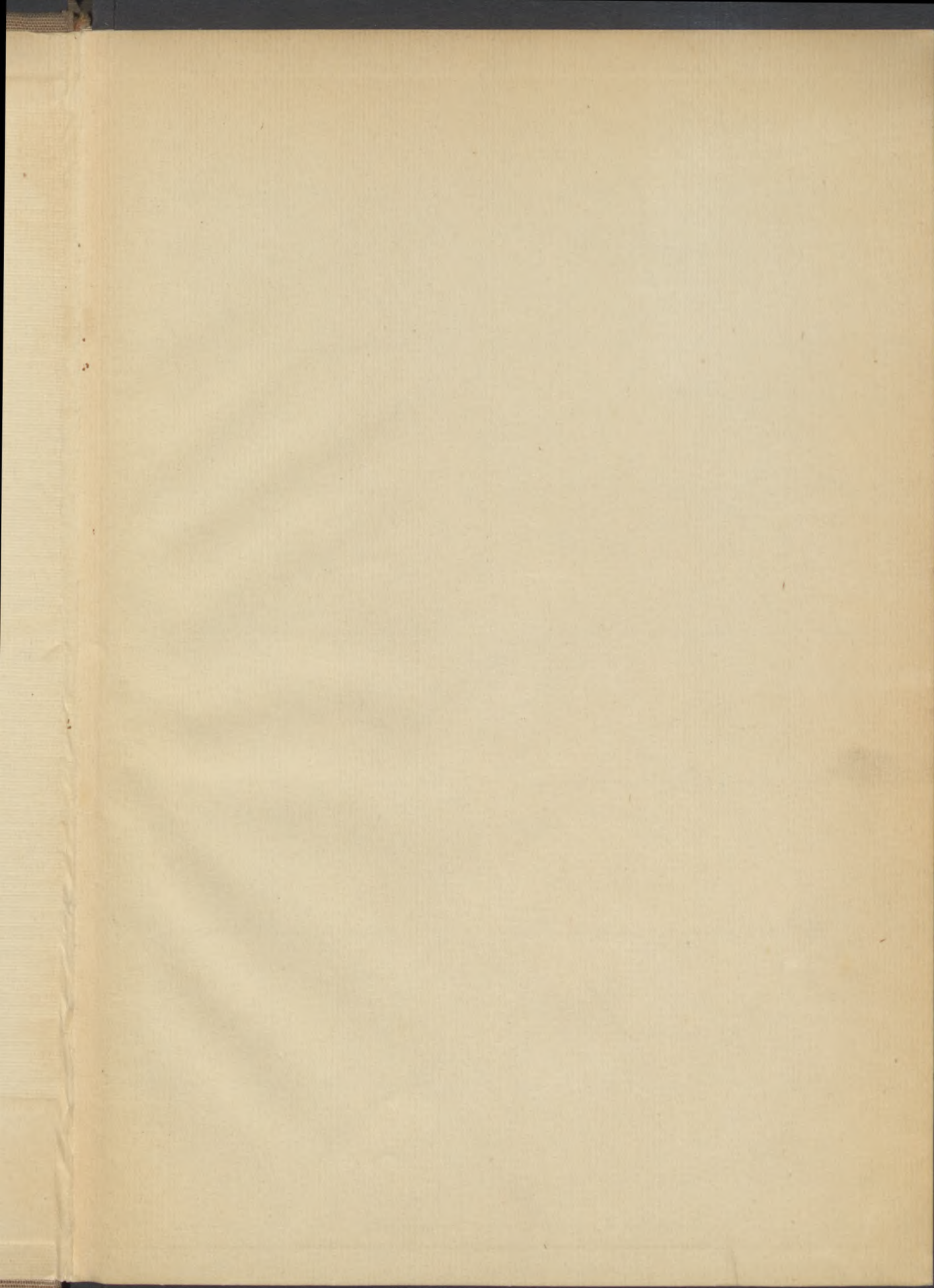
THEORETISCHE  
VOLKS-  
WIRTSCHAFTS-  
LEHRE



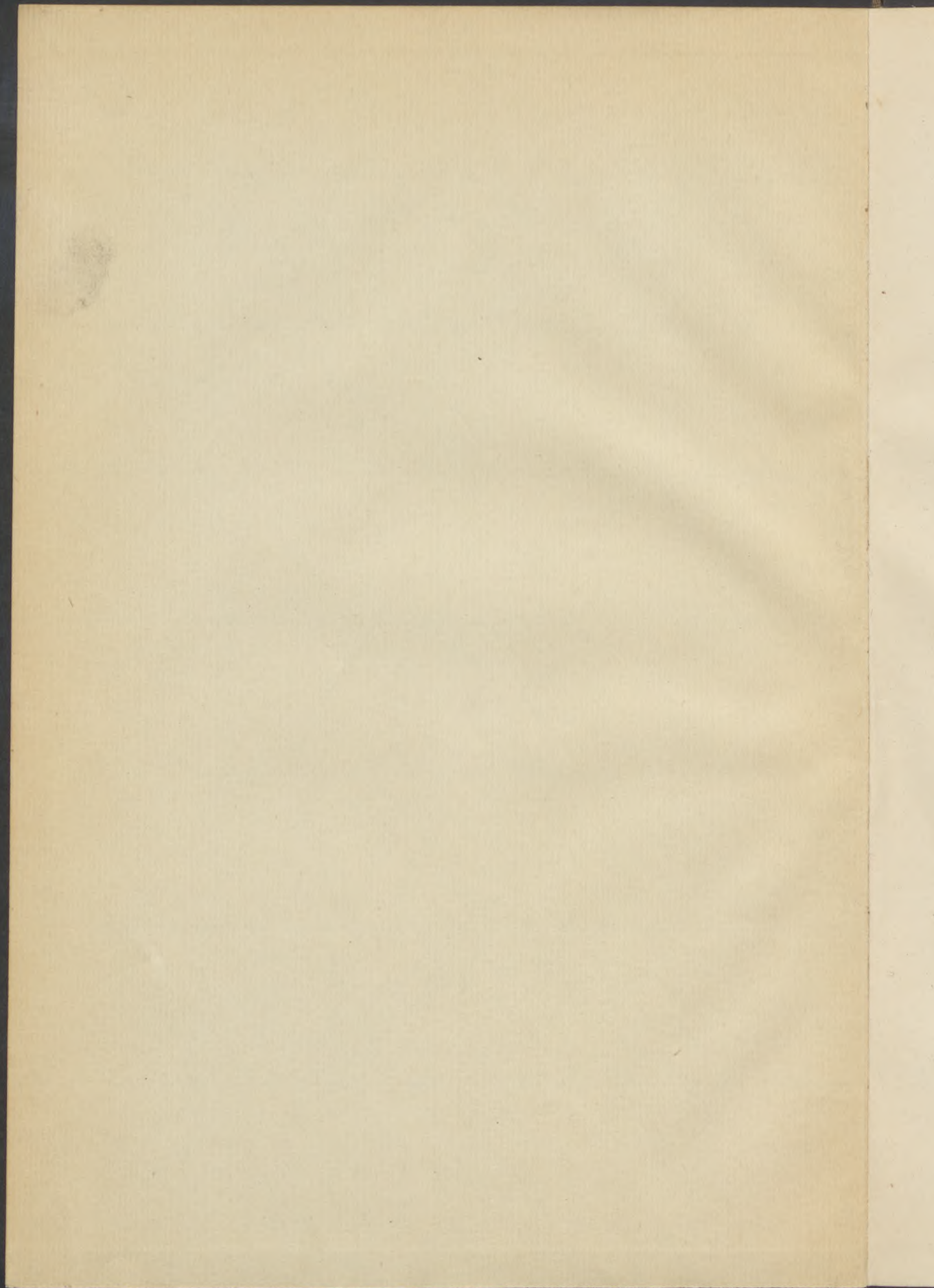














# VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

VON WOLFGANG HELLER

---

ERSTER BAND





THE UNIVERSITY OF CHICAGO

LIBRARY

1922

1922



PROF. DR. WOLFGANG HELLER

---

THEORETISCHE  
VOLKS-  
WIRTSCHAFTS-  
LEHRE



1 9 2 7

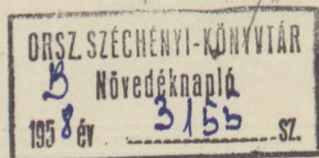
VERLAG VON QUELLE & MEYER / LEIPZIG



ALLE RECHTE VORBEHALTEN

\*

BUCHDRUCKEREI OSWALD SCHMIDT G.M.B.H.  
LEIPZIG





## VORWORT

**D**AS vorliegende Buch will eine möglichst kurze Einführung in die Hauptprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre bieten. Es ist somit alles ausgeschaltet, was sich auf die Regelung des Wirtschaftslebens bezieht. Die Behandlung der Probleme der Wirtschaftspolitik erfordert nach Ansicht des Verfassers eine von jener der Theorie abweichende Grundeinstellung und soll deshalb im II. Bande des Werkes erfolgen.

Zur Arbeit wurde der Verfasser hauptsächlich durch das Verlangen angeregt, es zu versuchen, inmitten der heute in ihren Grundansichten oft so weit abweichenden Systeme ein einheitliches und möglichst widerspruchsloses Bild über die Grunderscheinungen und Hauptzusammenhänge der Volkswirtschaft zu entwerfen. Auch bei voller Würdigung jenes ruhelosen Strebens, welches den nimmer zufriedenen und fortwährend von Zweifeln ergriffenen menschlichen Geist beherrscht, kann das Verlangen nicht unterdrückt werden, den Versuch zu machen, das bisher mühsam errungene Wissen zu einem einheitlichen Bilde zu vereinigen. Der Verfasser ist sich dessen vollkommen bewußt, daß ein solcher Versuch seine großen Nachteile hat, denn viele originelle Gedanken einzelner, und zwar eben der am selbständigsten denkenden Autoren, kommen dabei zu kurz, weil sie sich eben noch nicht in den Rahmen unseres heutigen Wissens einfügen lassen. Aber dies scheint ihm eben der Preis eines einheitlichen Gesamtbildes zu sein.

Über die einzelnen Kapitel soll in aller Kürze nur folgendes bemerkt werden. Der Verfasser konnte sich jener Richtung, welche die Wertlehre aus unserer Wissenschaft verbannen will, nicht anschließen. Es blieb ihm sonach nichts anderes übrig, als die Grenznutzenlehre, trotz der von ihm auch vielfach anerkannten Mängel derselben, in sein Lehrgebäude aufzunehmen. Er wurde dabei auch durch die Ansicht geleitet, daß eine Preistheorie ohne Wertlehre ihre Aufgabe nur zur Hälfte lösen kann, und daß die Grenznutzenlehre doch wichtige Anhaltspunkte für die Erklärung der Preisbildung enthält.



Doch der entscheidende Punkt in der Preislehre liegt seiner Ansicht nach darin, daß schon die Preisbildung *als gesellschaftlicher Vorgang* gefaßt werden muß, in welchen nicht nur die Wirtschaftsmöglichkeiten, sondern auch die bestehende Rechtsordnung und das Gefüge der Gesellschaft entscheidend eingreifen. Nur auf dieser Grundlage ist die Preislehre imstande, auch die Einkommenverteilung zu erklären, und der Verfasser meint, daß es ein großer Gewinn für die Theorie ist, wenn die verkehrswirtschaftliche Seite der Einkommenverteilung aus denselben Prinzipien entwickelt werden kann, welche die Preisbildung beherrschen. Da auch der Geldwert seine Erklärung in der Zusammenwirkung von Preisbildung und Einkommenverteilung findet, ist es auf diese Weise möglich, den ganzen Problemenkreis der Verkehrswirtschaft auf derselben Grundlage zu erklären.

Wichtig schien es dem Verfasser, den *Bau der Volkswirtschaft* als eigenen Problemenkreis zu behandeln und zu versuchen, vieles, was bisher zumeist nur in der Wirtschaftspolitik oder nur ganz unorganisch in der Theorie Platz fand, in den Rahmen der Theorie enger einzufügen. Er ist hierbei von der Anschauung ausgegangen, daß die Volkswirtschaft mehr als einfache Verkehrswirtschaft ist, und daß sie stets als eine Seite des allgemeinen Baues der Gesellschaft betrachtet werden muß. Wenn sich der Bau der heutigen Volkswirtschaft auch auf die Verkehrswirtschaft, also auf Tauschvorgänge stützt, so muß doch, wollen wir wirklich den Geist der Volkswirtschaft verstehen, die Rolle der Machtverhältnisse entsprechend in die Theorie eingearbeitet werden, denn auch auf tauschwirtschaftlicher Grundlage bilden diese eine wichtige Seite des Gefüges der Volkswirtschaft. Als eine Verschmelzung rein wirtschaftlicher, tauschwirtschaftlicher und gesellschaftlicher Kategorien stellt sich bei dieser Betrachtungsweise das Kapital dar, welches als arteigener, wirtschaftlicher Machtfaktor den heutigen Bau der Volkswirtschaft stützt.

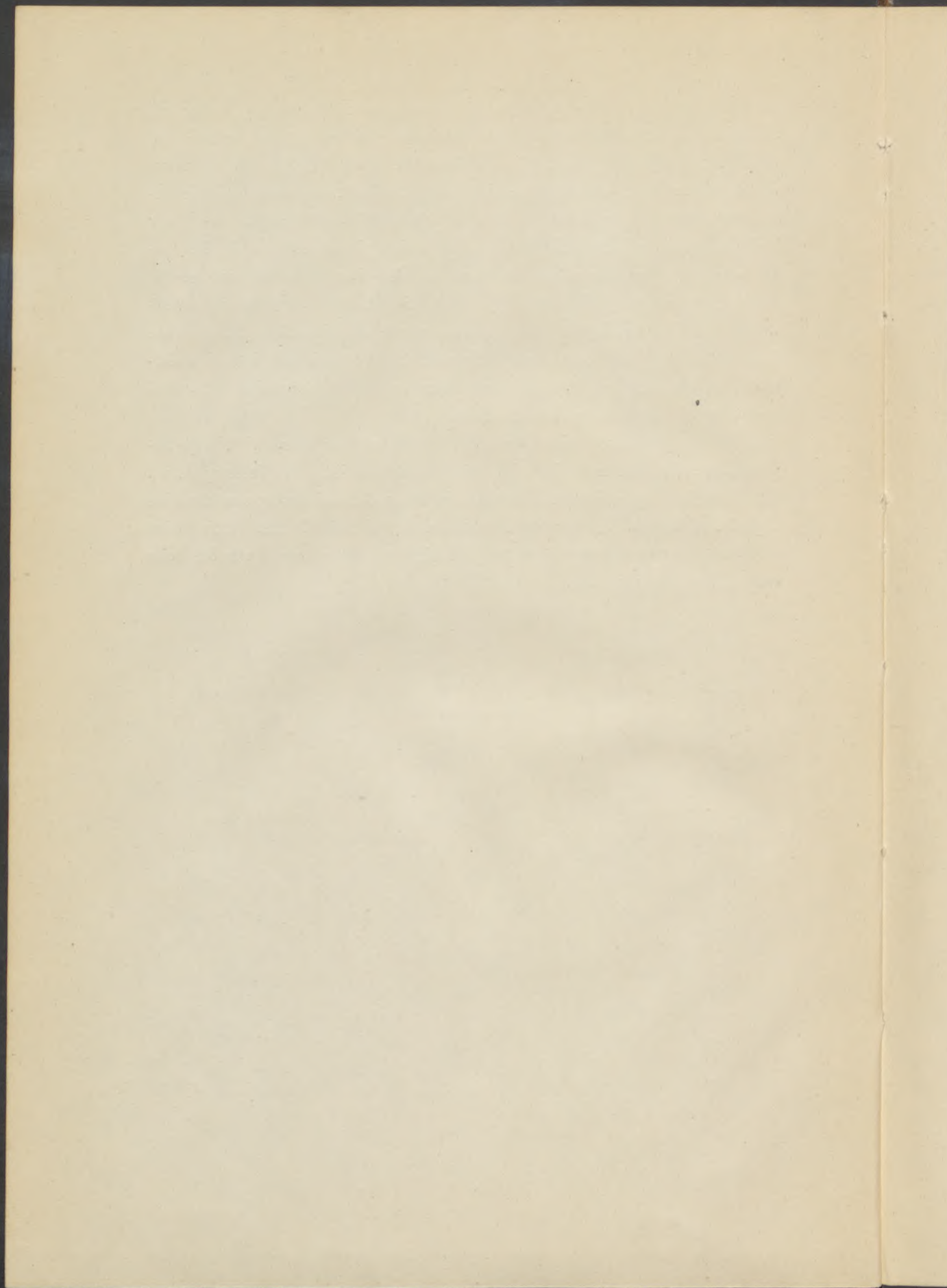
Was die Vorgänge der Weltwirtschaft betrifft, so war der Verfasser bestrebt, auch hier die organische Seite nach Möglichkeit hervortreten zu lassen, indem er die Verbindung zwischen der Standortlehre, der Produktionsüberlegenheit und der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung suchte.

Schon aus dem bisher gesagten geht hervor, daß der Verfasser eine systematische, das heißt eine vom Einfachen zu dem Komplizierteren emporsteigende Darstellung anstrebte. Hierbei meinte er, die Abstraktion der Einzelwirtschaft nicht umgehen zu dürfen. Sie soll jedoch nur dazu dienen, um zu dem Begriffe und zu den Grundelementen der Wirtschaft zu gelangen. Ohne Herausarbeitung dieser Elemente schien ihm der systematische Aufbau



der Volkswirtschaftslehre nicht durchführbar zu sein. Die Verkehrswirtschaft als wirtschaftliche Verbindung der Einzelwirtschaften ist nur auf Grund der Kenntnisse der wirtschaftlichen Grundtatsachen möglich. Wenn auch, wie schon erwähnt, die Verkehrswirtschaft ebenfalls schon auch als Gesellschaftsvorgang zu fassen ist, so mußte doch der Volkswirtschaft ein eigener Teil gewidmet werden, denn hier handelt es sich nicht mehr um die Hervorkehrung der Tauschvorgänge, sondern um den Bau, also um das gesellschaftliche Gefüge der Wirtschaft, ebenso, wie zum Teil auch bei der Weltwirtschaft. Die wirtschaftliche Dynamik wurde als Schlußkapitel gewählt, denn sie ist nur auf Grund einer eingehenden Kenntnis der Verkehrswirtschaft zu erklären und fordert auch einen anderen Gesichtswinkel der Betrachtung als die vorhergehenden Teile.

Wenn der Verfasser seine Darstellung auch mit der Einzelwirtschaft beginnt, so steht ihm natürlich eine rein individualistische Auffassung ferne. Die lebendige Volkswirtschaft ist kein einfaches Nebeneinander, sondern eine organische Verbindung der Teile, also ein organisches Ganzes. Doch meint der Verfasser, daß dies uns der Aufgabe nicht entheben kann, auch die Teile entsprechend zu studieren.





# INHALTSVERZEICHNIS

## EINLEITUNG ..... 1

1. Die Volkswirtschaftslehre als selbständiges Untersuchungsgebiet 1 — 2. Die Hauptphasen der Entwicklung der theoretischen Volkswirtschaftslehre 2 [a) Das Altertum und die Scholastik / b) Der Merkantilismus / c) Der Physiokratismus / d) Die klassische Schule e) Die Rückwirkung der Naturlehre des Wirtschaftslebens / f) Die Neubelebung der Theorie durch die mathematische und durch die österreichische Schule] — 3. Die Einteilung des Forschungsgebietes der Volkswirtschaftslehre 13 — 4. Die Methode der Volkswirtschaftslehre 16 — 5. Die Natur der volkswirtschaftlichen Gesetze 19

## ERSTER TEIL

### Die Einzelwirtschaft ..... 22

#### Erstes Kapitel: Das Wesen der Wirtschaft ..... 22

1. Der Begriff der Wirtschaft 22 — 2. Das wirtschaftliche Prinzip 24 — 3. Wirtschaft und Technik 25

#### Zweites Kapitel: Die Elemente der Wirtschaft ..... 27

1. Das Bedürfnis 27 — 2. Die Güter 29 — Der Nutzen 30

#### Drittes Kapitel: Der Lebensprozeß der Einzelwirtschaft. .... 31

1. Das Gesetz der Bedürfnissättigung 31 — 2. Der Wert als Grundregulator der Wirtschaft 34 — 3. Erzeugung und Verbrauch der Güter 35 — 4. Die Fruchtbarkeit 36 — 5. Die Arbeitsleistung und die wirtschaftliche Rücklage 37

#### Viertes Kapitel: Der wirtschaftliche Wert ..... 38

1. Das Wertproblem 38 — 2. Die Arbeitswerttheorie 41 — 3. Die Grenznutzen-theorie 44 — 4. Die Meßbarkeit des Wertes 47 — 5. Der Gebrauchswert 49 — 6. Der Ertragswert 49 — 7. Die Einwirkung der Produktion auf die Wertbildung 52 — 8. Der Tauschwert 54 — 9. Das Gesetz der Nutzensubstitution 55

## ZWEITER TEIL

### Die Verkehrswirtschaft ..... 57

#### Erstes Kapitel: Das Wesen und der Lebensprozeß der Verkehrswirtschaft 57

1. Der Tausch 57 — 2. Der Lebensprozeß der Tauschwirtschaft 57 — 3. Der Markt 60 — 4. Der innere Aufbau des Marktes 61



Zweites Kapitel: Der Preis . . . . .	64
1. Die klassische Preistheorie 64 — 2. Die Mängel der klassischen Preistheorie 65 — 3. Die subjektiven Grundlagen der Preisbildung 66 — 4. Die subjektive Preistheorie 68 — 5. Das Gesetz der Grenzsichten 70 — 6. Die Preisbildung innerhalb der Preisgrenzen 72 — 7. Die objektiven Grundlagen der Preisbildung 74 — 8. Der Einfluß der Beschaffenheit des Marktes auf den Preis 76 — 9. Der Monopolpreis 77 — 10. Die räumliche und zeitliche Einheitlichkeit der Preisbildung 79 — 11. Der organische Zusammenhang der Preise 82 — 12. Verbundene Preise 84 — 13. Die Bewegung der Preise 86 — 14. Das Kostengesetz 86 — 15. Das Wesen der Produktionskosten 88 — 16. Das Gesetz vom abnehmenden Ertrag 89 — 17. Das Gesetz vom zunehmenden Ertrage 91 — 18. Die Elastizität von Angebot und Nachfrage 92	
Drittes Kapitel: Das Geld . . . . .	94
1. Die Entstehung des Geldes 94 — 2. Die Zahlungsgemeinschaft 97 — 3. Die Rechnungsgemeinschaft 99 — 4. Das Wesen des Geldes 101 — 5. Die Funktionen des Geldes 105 — 6. Die Ausgliederung der Zahlungsgemeinschaft 107 — 7. Störungen in der Zahlungsgemeinschaft 112	
Viertes Kapitel: Die Einkommenverteilung . . . . .	114
1. Das Wesen der Einkommenverteilung 114 — 2. Die Grundlage der Einkommenverteilung 115 — 3. Der Preis als Grundlage der Einkommenverteilung 118 — 4. Die zwei Phasen der Einkommenverteilung 121 — 5. Der Markt der Produktivgüter 122 — 6. Die Einkommenszweige 126 — 7. Der Arbeitsmarkt 128 — 8. Die Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes 130 — 9. Die Lohnunterschiede 132 — 10. Der Beamtenlohn 134 — 11. Die Besitzrenten 135 — 12. Die Grundrente 137 — 13. Die Höhe der Grundrente 139 — 14. Der Kapitalmarkt 141 — 15. Die Bestimmungsgründe des Kapitalzinses 144 — 16. Der Zins und die Produktivitätsfrage des Kapitals 147 — 17. Der Unternehmergewinn 150 — 18. Die abgeleiteten Einkommen 153 — 19. Der Geldwert als Grundlage der Einkommenverteilung 155 — 20. Das Wesen des Geldwertes 156 — 21. Die Bestimmungsgründe des Geldwertes 160 — 22. Der allgemeine Preisstand 162 — 23. Die Verschiebungen im allgemeinen Preisstande und ihre Wirkung auf die Einkommenverteilung 163 — 24. Die Anpassungsfähigkeit der einzelnen Einkommenszweige 165 — 25. Geldmenge und Einkommenverteilung 169 — 26. Die Messung des Geldwertes 174	

## DRITTER TEIL

Die Volkswirtschaft . . . . .	178
Erstes Kapitel: Wesen und Lebensprozeß der Volkswirtschaft . . . . .	178
1. Das Wesen der Volkswirtschaft 178 — 2. Der Lebensprozeß der Volkswirtschaft 181 — 3. Das Volksvermögen 182 — 4. Das Volkseinkommen 185 — 5. Die Fruchtbarkeit in der Volkswirtschaft 187 — 6. Der Verbrauch in der Volkswirtschaft 191 — 7. Das Kapital 194 — 8. Die Kapitalbildung 199	
Zweites Kapitel: Der Aufbau der Volkswirtschaft . . . . .	203
1. Die kollektiven Kräfte in der Volkswirtschaft 203 — 2. Die Ausgliederung der Volkswirtschaft durch die Arbeitsteilung 204 — 3. Die Über- und Unterordnung in der Volkswirtschaft 205 — 4. Das Kapital als Organisationskraft 206 — 5. Die Unternehmung 208 — 6. Das Wesen der Erwerbswirtschaft 210 —	



7. Der Kreislauf des Kapitals in der Unternehmung 211 — 8. Der Kreislauf des Kapitals in der Volkswirtschaft 212 — 9. Die Kapitalhäufung und ihre Mittel 215 — 10. Die verschiedenen Typen der Wertpapiere 218 — 11. Der Kapitalmarkt und der Geldmarkt 220 — 12. Die Unternehmungsformen 222 — 13. Die Finanzierung von Unternehmungen 224 — 14. Die zwei Etappen der kapitalistischen Organisation 226 — 15. Kartelle und Trusts 227 — 16. Weitere Konzentrationen und Kapitalgesellschaften 229 — 17. Die Triebkräfte der Kapitalorganisation zweiten Grades 232 — 18. Wirkungen der Kapitalorganisation zweiten Grades 232

#### VIERTER TEIL

Die Weltwirtschaft . . . . . 235

Erstes Kapitel: Die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung . . . . . 235

1. Das Gefüge der Weltwirtschaft 235 — 2. Der Standort der Produktionszweige 237 — 3. Die Produktionsüberlegenheit 240 — 4. Die komparativen Kosten 241 — 5. Die Einkommenverteilung in der Weltwirtschaft 243 — 6. Die Zahlungsbilanz 246

Zweites Kapitel: Die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft . . . . . 248

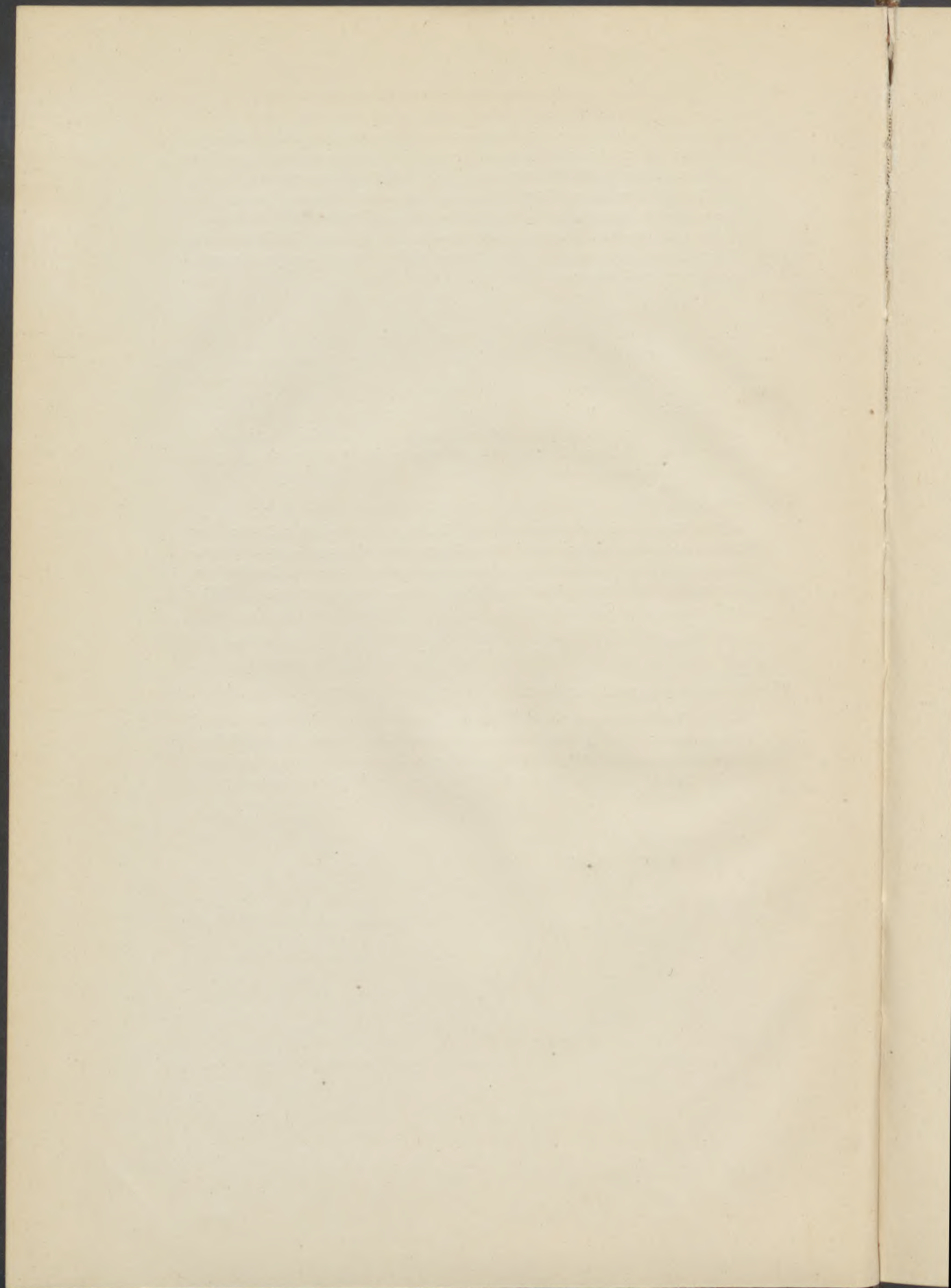
1. Das Wesen der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft 248 — 2. Der Mechanismus des weltwirtschaftlichen Zahlungsverkehrs 250 — 3. Der Geldwert in der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft 251 — 4. Der Devisenkurs 254 — 5. Die Mittel der Ausgleichung der Zahlungsbilanz 257 — 6. Die Inflation und die Devisenkurse 259

#### FÜNFTER TEIL

Die Bewegungserscheinungen des Wirtschaftslebens . . . . . 263

1. Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens 263 — 2. Konjunktur und Depression 265 — 3. Der Konjunkturwechsel. Die wirtschaftliche Wellenbewegung und der Konjunkturzyklus 266 — 4. Die Anpassungsvorgänge in der Volkswirtschaft und ihre Hemmnisse 269 — 5. Die Wirtschaftskrisen 271 — 6. Die Arten der Wirtschaftskrisen 277 — 7. Das Bevölkerungswesen 280

\*





## E I N L E I T U N G

1. *Die Volkswirtschaft als selbständiges Untersuchungsgebiet.* Von den mannigfaltigen Lebenserscheinungen, welche uns das menschliche Dasein bietet, haben jene, welche mit dem Begriffe der Wirtschaft in Verbindung stehen, schon seit altersher das Interesse des forschenden Geistes auf sich gezogen. Es handelt sich hierbei — wir wollen einstweilen ganz im allgemeinen bleiben — um jene Tätigkeit des Menschen, welche sich um die Befriedigung seiner Bedürfnisse usw., vor allem seiner leiblichen Bedürfnisse, gruppiert. Schon die Alten hatten dafür eine eigene Bezeichnung und nannten die auf ihre Erforschung gerichteten Bestrebungen *Ökonomik*. Diese Benennung hat dann auch jene Wissenschaft beibehalten, welche nunmehr systematisch an die Ergründung der Wirtschaftserscheinungen herantritt. Mit fortschreitender Erkenntnis mußte wahrgenommen werden, daß es sich hierbei stets um eine gesellschaftlich bedingte und in das Gefüge der Gesellschaft verflochtene Tätigkeit des Menschen handelt, indem sich die Wirtschaft innerhalb des Rahmens der nationalen Einheit abspielt, und demgemäß wurde unsere Wissenschaft nicht mehr einfach *Ökonomik* oder *Wirtschaftslehre*, sondern *politische Ökonomie*, *Nationalökonomie*, *Sozialökonomie* oder *Volkswirtschaftslehre* genannt.

Wir wollen uns bei der Benennung unserer Wissenschaft nicht länger aufhalten. Für jede der angeführten Benennungen kann eine Begründung gegeben werden. Nur das eine soll hier festgehalten werden, daß es unsere Wissenschaft stets mit Erscheinungen zu tun hat, die zwar schon im Tätigkeitsbereiche der einzelnen Individuen auftreten, jedoch nie ohne gesellschaftliche Auswirkung bleiben, sondern stets in das Gesellschaftsleben übergreifen. Demnach ist auch die Bedürfnisbefriedigung mit ihren Folgeerscheinungen *nicht in ihrem individuellen Verlaufe, sondern in ihrem gesellschaftlichen Aufbaue* Gegenstand der Volkswirtschaftslehre, welche sonach den *Gesellschaftswissenschaften* zuzuzählen ist.

Nicht einfach die Probleme der individuellen Wirtschaft, sondern die gesellschaftlichen Auswirkungen der wirtschaftlichen Tätigkeit hat sie zu behandeln. Allerdings muß sie diese tief bis in die Einzelwirtschaft hinein verfolgen, da auch die Wurzeln dieser Tätigkeit ergründet werden müssen, um zu einem richtigen Verständnisse der Volkswirtschaft zu gelangen, und diese Wurzeln reichen tief in das *individuelle Dasein des Menschen* hinab.



Gegenstand der Volkswirtschaftslehre ist somit eine bestimmte Richtung des menschlichen Handelns, sowie der Gesellschafterscheinungen. Und zwar ist dies eine der wichtigsten Lebenserscheinungen der Gesellschaft, weil sie einen großen Teil des gesellschaftlichen Lebens ausmacht und unter keinen Umständen fehlt. Ohne Bedürfnisse kein Leben und ohne Wirtschaft keine Kultur.

Die Aufgabe, welche die Volkswirtschaftslehre als Geisteswissenschaft zu lösen hat, ist viel schwieriger geartet, als die Aufgabe der Naturwissenschaften. Letztere finden ihr Untersuchungsobjekt schon in handgreiflicher Gliederung vor, indem sich die Welt des Organischen und Anorganischen, die physischen und chemischen Prozesse, die Tierwelt und die Pflanzen wenigstens in großen Zügen voneinander scheiden und so die Abgrenzung der einzelnen Forschungsgebiete dem nach wissenschaftlicher Erkenntnis lechzenden Geiste erleichtert wird. Demgegenüber befassen sich alle Geisteswissenschaften mit Lebensäußerungen des menschlichen Geistes und haben sonach ihr Forschungsgebiet durch harte logische Arbeit selbst abzugrenzen, d. h. in solche Gebiete zu teilen, welche eine größere Reihe von Erscheinungen unter einen einheitlichen Gesichtspunkt einzuordnen gestatten. Der menschliche Geist, welchen wir nur aus seinen Lebensäußerungen kennen sowie die Gesellschaft, stehen stets in ihrer großen Einheit vor uns. Es gibt keinen politisierenden, Kunst oder Wissenschaft betreibenden oder wirtschaftenden Geist für sich; ebenso sind Kunst, Wissenschaft, Politik oder Wirtschaft Lebensäußerungen des ungeteilten menschlichen Geistes und der Wissenschaft, Politik, Wirtschaft usw. zugleich betreibenden Gesellschaft. All diese Gebiete müssen auf logischem Wege aus ihrer Einheit herausgeschält und durch einheitliche Gesichtspunkte zu *selbständigen Untersuchungsgebieten geformt werden*. Aus dem Ganzen des menschlichen und gesellschaftlichen Lebens müssen Erscheinungskreise herausgegriffen werden, welche durch einen einheitlichen Gesichtspunkt verbunden, der systematischen Erfassung zugänglich gemacht werden. *Ein solcher Erscheinungskreis ist auch das wirtschaftliche Leben in seiner gesellschaftlichen Bedingtheit*, und durch die einheitliche Erfassung dieses Erscheinungskreises ist die Volkswirtschaftslehre entstanden.

Über die Entwicklung der Benennung unserer Wissenschaft vergleiche das vortreffliche Werk von A. Oncken, Geschichte der Nationalökonomie I. Teil. Leipzig. 1902. Einleitung § 6.

2. *Die Hauptphasen der Entwicklung der theoretischen Volkswirtschaftslehre.* Die Begründung der Volkswirtschaftslehre, als einer selbständigen Wissenschaft kostete harte Arbeit. Wir wollen vor allem auf diese Anstrengungen einen kurzen Blick werfen, um uns so dem Wesen und den Aufgaben der Volkswirtschaftslehre zu nähern. Die Abgrenzung ihres Gebietes von den verwandten Untersuchungsgebieten, die Wahrnehmung des gemeinsamen Bandes jener Erscheinungen, welche in den Bereich unserer Wissenschaft gehören sowie der Aufbau des Systemes, um zu einem geordneten Wissen auf diesem Gebiete zu gelangen, sind die Hauptstufen jener Arbeit, welche zur Begründung und Entfaltung der Volkswirtschaftslehre erforderlich war. Unsere Wanderung durch die Geschichte der Volkswirtschaftslehre wird uns auch bezüglich des anzuwendenden Verfahrens, der Methode, so manchen Fingerzeig geben.

a) *Das Altertum und die Scholastik.* Das Altertum hat es nicht zu einer wissenschaftlichen Erfassung der wirtschaftlichen Erscheinungen gebracht. Wohl haben Platon und insbesondere Aristoteles den Problemen des Wirtschaftslebens reges Interesse entgegengebracht, doch galt ihr Streben nicht der unmittelbaren Erforschung der wirtschaftlichen Vorgänge, sondern der



Ergründung einer gerechten und ersprißlichen Regelung des Gesellschaftslebens. Die wirtschaftlichen Fragen zeigen sich ihnen deshalb im Rahmen der Ethik und der Politik. Auch das Mittelalter kam nicht weiter. Die wirtschaftlichen Probleme sind auch für die Scholastik ethische Probleme. Ihr Bestreben ist nicht auf die Erforschung der inneren Gesetzmäßigkeit der Wirtschaft, sondern darauf gerichtet, jene Richtschnur für die Regelung des Wirtschaftslebens zu finden, welche der transzendente Zweck der Menschheit fordert.

In den Werken des hl. *Thomas von Aquino* finden wir eine schöne Darstellung der Ansichten der Scholastik über das Wirtschaftsleben. Vgl. *Schreyvogel*, *Ausgewählte Schriften zur Staats- und Wirtschaftslehre des Thomas von Aquino*. Jena 1923. Vgl. auch *E. Schreiber*, *Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin*. Jena 1913.

b) *Der Merkantilismus*. Auch in der Neuzeit kam es zur keiner wirklichen Verselbständigung der wirtschaftlichen Forschung. Zwar tritt der Gesichtspunkt der Ethik in den Hintergrund, doch gliedert sich die Behandlung unserer Probleme um so enger der Politik an. Ihre Anregung erhält sie durch die Entwicklung der Staatsgewalt und durch die in Ausbildung begriffene Staatslehre. Besonders in England und Frankreich tritt diese Entwicklung zutage, und es wird die Nation als politische Einheit zum realen Bewußtsein. Die Entfaltung der nationalen Kräfte auf wirtschaftlichem Gebiete wird schon aus finanziellen Gründen als bedeutsam erkannt. Bedarf ja die Staatenbildung, wie dies *Schmoller* so anziehend geschildert hat<sup>1</sup>, erheblicher Finanzmittel. Die Ratgeber der Fürsten trachten jenen Weg zu weisen, welcher zur Entfaltung der Wirtschaftskräfte eines Volkes führt. So entstand eine neue Betrachtungsweise der wirtschaftlichen Vorgänge, welche später den Namen *Merkantilismus* erhielt, da sie die Handelstätigkeit in ihren Betrachtungen stark in den Vordergrund treten läßt.

Auch der Merkantilismus betrachtet das Wirtschaftsleben vom Standpunkte seiner Regelung. Aber nicht mehr das sittliche Moment steht im Vordergrund. Der Gesichtspunkt der Staatsgewalt, welcher eine Entfaltung dieser Kräfte fordert, tritt an seine Stelle. Die Hebung von Handel und Industrie, später stets bewußter die Stärkung der nationalen Arbeitskraft, sind die Leitgedanken des Merkantilismus, während im Hintergrunde stets die Hebung der Steuerkraft des Volkes zu finden ist.

Die Gedankengänge des Merkantilismus stehen unter der Einwirkung des zunehmenden Verkehrs und der um sich greifenden Geldwirtschaft. Deshalb tritt der Gesichtspunkt der Geldwirtschaft stark in den Vordergrund. Der Geldbesitz verkörpert den Reichtum, und dieser wird als das Zeichen des Wohlstandes betrachtet. Zunächst muß alles, was die Geldfülle eines Landes fördert, als Hebung des Reichtums betrachtet werden. Hieraus leitet sich die Vorliebe des Merkantilismus für Handel und Industrie ab, und insbesondere der auswärtige Handel und die Kolonialpolitik erscheinen ihm als die Hauptträger der Reichtumsvermehrung.

Nicht mit Unrecht wird der Merkantilismus als jene Lehre bezeichnet, welche sich um die These der *günstigen Handelsbilanz* schart. Hierunter wird das Überwiegen der Ausfuhr über die Einfuhr verstanden. In der Vorstellung der

<sup>1</sup> *G. Schmoller*, *Historische Betrachtungen über Staatenbildung und Finanzentwicklung*. *Schmollers Jahrbuch*. XXXI. Jahrg. (1906.) S. 1—64.



Merkantilisten steht die eine Volkswirtschaft der anderen, wie ein Kaufmann dem anderen gegenüber. Mehreinnahme, als ein Mehr an Leistung führt zum Gewinn. Aber der Merkantilismus kommt selbst in seiner Weiterentwicklung immer mehr zur Erkenntnis, daß es die menschliche Arbeit ist, welche die Hebung des Reichtums fördert. Während seine ersten Vertreter, *Serra, Mun, Child, Barbon, Malynes* und *Misselden* sowie *Locke* hauptsächlich die Handelsbilanzlehre vertraten, tritt bei den späteren Autoren schon die Bedeutung der menschlichen Arbeitskraft mehr hervor, so bei *Petty*, dann bei *Steuart*. In Frankreich huldigte *Colbert* merkantilistischen Grundsätzen und machte diese zum Angelpunkt seiner Wirtschaftspolitik. Hiervon stammt die für den Merkantilismus oft angewendete Bezeichnung *Colbertismus*. In Deutschland waren es die *Kameralisten*, hauptsächlich *Becher, Hörnigk* und *Schröder*, später *Justi* und *Sonnenfels*, die ihm nahestanden. Auch in Holland und in Spanien verbreitete sich der Merkantilismus.

Der Merkantilismus war ein großer Schritt nach vorwärts. Die Abgrenzung der Wirtschaft von den übrigen gesellschaftlichen Vorgängen war noch nicht gelungen. Die Wirtschaftsfragen erscheinen noch als reine Fragen der Politik, obzwar schon eine erhebliche Annäherung an die Erfassung des spezifisch Wirtschaftlichen, — freilich mit starker Einseitigkeit — erreicht ist. Handel, Industrie, Geld und Kredit, sind die Hauptprobleme. Das große Ergebnis aber ist die *Wahrnehmung des engen Zusammenhanges zwischen Wirtschaft und nationalem Leben*. Die Wirtschaft erkennt der Merkantilismus schon als eine Lebensäußerung der Nation. Freilich wird hierbei die Nation nur vom Gesichtspunkte des Staates aus betrachtet.

Über den Merkantilismus siehe *Hj. Schacht*, Der theoretische Gehalt des englischen Merkantilismus, 1900. — *Schmoller*, Der Merkantilismus in seiner historischen Bedeutung. Schmollers Jahrb. 1884. — *Bischoff*, Der Merkantilismus. Graz 1876. — *v. Heyking*, Zur Geschichte der Handelsbilanztheorie. Berlin 1880. — *W. A. S. Hewens*, Mercantyle System. London 1896. — *N. Ch. Bunge*, Le système mercantiliste. Basel 1897. — *Ferner Oncken*, Geschichte der Nationalökonomie, 3. Aufl. Leipzig 1922. — *Louise Sommer*, Die österreichischen Merkantilisten. I. Bd. Wien 1920, II. Bd. 1925. — *Axel Nielsen*, Die Entstehung der deutschen Kameralwissenschaft. Jena 1911. — *Zielenziger*, Die alten deutschen Kameralisten. Jena 1914.

c) *Der Physiokratismus*. Der Merkantilismus nahte sich zwar der Erfassung der Eigenart der wirtschaftlichen Vorgänge, doch war er von einer wirklich wissenschaftlichen Erfassung dieser Probleme noch entfernt. Der entscheidende Schritt, die Behandlung volkswirtschaftlicher Probleme zu einer selbständigen Wissenschaft zu entwickeln, konnte nur getan werden, wenn ein *einheitlicher* Gesichtspunkt gefunden wurde, *um den sich alle Wirtschaftsprobleme gruppieren*. Dieser Schritt ist *Quesnay* gelungen, und der Gesichtswinkel, unter welchem er diese Probleme in ihrer Einheit erblickte, ist die *Grundtatsache der Bedürfnisbefriedigung*. Der Eigennutz, als das Bestreben der Menschen, ihre Bedürfnisse zu befriedigen, d. h. die Güter für ihre Zwecke zu benutzen, steht im Mittelpunkt jener Betrachtung, welche das Wesen der Wirtschaft abgrenzt, und zugleich wird erkannt, daß die Bedürfnisbefriedigung Aufwendungen erfordert. Bedürfnis und Aufwendungen sind das Band, welches die Wirtschaft einerseits mit der Natur, andererseits mit der Gesellschaft verknüpft, denn sie sind von Naturtatsachen abhängig und besitzen



gesellschaftliche Auswirkung. Hiermit war die Abgrenzung der volkswirtschaftlichen Probleme von jenen der Ethik und der Politik allerdings noch nicht endgültig vollzogen, aber doch stark vorbereitet.

Aber Quesnay ist noch ein zweiter Wurf gelungen. Es ist dies die Erkenntnis, daß *das Wirtschaftsleben in seinem gesellschaftlichen Gefüge eigenen, aus sich selbst heraus wirkenden Gesetzen unterworfen ist*. Hier kam ihm die enge Berührung mit den Naturwissenschaften zugute. Natur und Gesellschaft sind für Quesnay gleich Ausflüsse der göttlichen Ordnung und diese selbst ist ihrem Wesen nach Gesetzmäßigkeit. Hiermit setzt er der neuen Wissenschaft ein bestimmtes Ziel: *Die Erforschung der Gesetze der Volkswirtschaft*.

Diese Aufgabe soll durch tiefes Eindringen in den Verlauf des Wirtschaftslebens, durch Zurückführung der vielseitigen wirtschaftlichen Vorgänge auf die Grundzusammenhänge gelöst werden. Eine Analyse des Grundzusammenhanges der wirtschaftlichen Vorgänge soll gegeben werden. Der ursprüngliche, im Wesen der Dinge begründete Zusammenhang erscheint hierbei Quesnay und seinen Anhängern als die *natürliche Ordnung*, etwa als der Gesundheitszustand der Volkswirtschaft. Ihre Gesetze zu ergründen heißt also für sie die natürliche Ordnung gegenüber der positiven, durch staatliche Eingriffe deformierten, Ordnung zu erkennen. Die neue Richtung wurde mit Hinweis auf dieses Bestreben, sowie wegen ihrer Vorliebe für die natürlichen Grundlagen der Wirtschaft, hauptsächlich für den Ackerbau, *Physiokratismus* genannt.

Die Physiokraten begnügen sich also nicht mehr mit der Erörterung von Einzelfragen. *Sie erheben ihr System auf das Niveau einer philosophischen Erkenntnis*. Nicht mehr die Erledigung von einzelnen Tagesfragen oder der Fragen der Politik schwebt ihnen vor. Eine Wissenschaft, ein systematischer und einheitlicher Aufbau unserer Erkenntnisse über das Wirtschaftsleben soll geschaffen werden, und zwar eine Wissenschaft, welche den Naturwissenschaften ebenbürtig zur Seite steht. Die Anregung zur Untersuchung des Wirtschaftslebens erhält der Physiokratismus von der Philosophie und insbesondere vom Naturrechte. Geradeso wie hier das mit dem Menschen geborene Recht, soll durch die neue Wissenschaft der *natürliche Zusammenhang und der natürliche Zustand des Wirtschaftslebens erforscht werden*. So entpuppt sich unsere Wissenschaft von Beginn an als eine philosophische Wissenschaft, als ein Teil der Gesellschaftsphilosophie. Sie soll sozusagen das Bindeglied zwischen Naturphilosophie und Gesellschaftswissenschaft bilden.

Auf die Verbindung mit den Naturwissenschaften wurde viel Gewicht gelegt und die Bedürfnisbefriedigung sowie auch die Gewinnung ihrer Mittel als Naturtatsachen gefaßt. Hieraus erklärt sich auch die Einseitigkeit des Physiokratismus sowohl in Bezug der einseitigen Betonung der von der Natur Bedürfnisbefriedigungsmittel gewinnenden Landwirtschaft, wie auch die übertriebene politische Konsequenz, das Wirtschaftsleben ungehindert seinen Weg gehen zu lassen, und sich staatlicher Eingriffe möglichst zu enthalten.

Um Quesnay, den Begründer der neuen Richtung, scharte sich bald eine Schule. Mirabeau, Dupont de Nemours, Baudeau, Mercier de la Rivière, Le Trosne und Turgot sind die Mitglieder derselben. Sie wurden *Physiokraten* oder *Ökonomen* genannt.



Es wäre natürlich verfehlt mit der Behauptung, daß die Physiokraten unsere Wissenschaft geschaffen haben, die Verdienste der früheren Arbeiten auf diesem Gebiete leugnen zu wollen. Ohne jene Vorarbeiten, welche die Merkantilisten sowie spätere Autoren wie *Cantillon*, *Condillac*, *Steuart* und andere geleistet haben, wäre die Ausgestaltung der Volkswirtschaftslehre zur selbständigen Wissenschaft unmöglich gewesen. Auch darf nicht vergessen werden, daß gerade die merkantilistischen Maßnahmen, insbesondere die Beengung des Verkehrs, viel dazu beigetragen haben, die Unnatürlichkeit dieser Zustände erkennen zu lassen und so geradezu zu einer Forschung nach dem natürlichen Zusammenhange der Dinge trieben. In diesem Sinne ist der Physiokratismus geradezu eine Rückwirkung des Merkantilismus.

Die Hauptwerke von *Turgot* und *Quesnay* sind als I. Bd. der Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister (I. Hälfte 3. Aufl. Jena 1924, II. Hälfte Jena 1922) erschienen. — Über den Physiokratismus unterrichtet in mustergültiger Weise *Oncken*, Geschichte der Nationalökonomie. 3. Aufl. Leipzig 1922; ferner *Gide* und *Rist*, Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen. Deutsch v. Horn. 3. Aufl. Jena 1923. — Vgl. auch *Kellner*, Zur Geschichte des Physiokratismus. Göttingen 1847. — *Guyot*, Quesnay et la physiocratie. Paris 1896. — *Dollfus*, Die Physiokratie. Basel 1897. — *Higgs*, The Physiocrats. London 1897. — *Schelle*, Dupont de Nemours et l'école physiocratique. Paris 1888. — *Schelle*, François Quesnay. Paris 1902.

d) *Die klassische Schule*. Die Bedeutung der physiokratischen Lehre wurde durch ihre Zeit nicht erkannt. Erst *Adam Smith* hat die Nationalökonomie in eine Form gegossen, in welcher sie als neue Wissenschaft in den Tempel der Wissenschaften einziehen konnte. Der Grund hierfür liegt darin, daß *Smith* seine Lehre auf eine breitere Grundlage stellte und viele Fehler vermied, welche der Physiokratie anhaften, insbesondere in seiner Darstellung die schroffe unhistorische Betrachtungsweise milderte. Auch er und seine Nachfolger wollten eine *Naturlehre des Wirtschaftslebens* schaffen, und die Grundpfeiler dieser Wissenschaft sind auch bei ihnen dieselben, wie bei den Physiokraten. Die aus dem Wirtschaftsleben selbst herauswirkenden Gesetze sollen erforscht und der Mechanismus des Wirtschaftslebens erkannt werden. Was in der physiokratischen Lehre geändert wurde, ist hauptsächlich ihre Einseitigkeit bezüglich der Reichtumsquellen. Hierbei ist nicht zu vergessen, daß der Boden der klassischen Schule in England lag, also im Lande, wo die Wiege des Kapitalismus stand, und wo deshalb die einseitige Verherrlichung der Landwirtschaft mit den Daten des Lebens in argen Widerspruch geriet. Verliehen doch die rauchenden Schornsteine seiner Fabriken England einen Reichtum, welchen die Landwirtschaft zu schaffen nicht imstande gewesen wäre. So mußte die *Bedeutung der menschlichen Arbeit*, sowie des *Kapitales* in England andere Berücksichtigung finden, als im auf französischem Boden entstandenen Physiokratismus. Auch ist *Smith* aus der Schule der schottischen Moralphilosophen hervorgegangen und war so gegen die übertriebene Ausschaltung des ethischen Prinzips gefeit.

Wenn also nicht *Quesnay*, sondern *Adam Smith* als der Begründer der Nationalökonomie gefeiert wird, und die Verdienste des Physiokratismus lange Zeit hindurch nicht nach Gebühr gewürdigt wurden, so hat dies seinen Grund darin, daß *Smith* kurz nach dem Auftreten der Ökonomen mit einem Werke hervorgetreten ist, welches das Wirtschaftsleben viel umfassender und ent-



schieden mit einem realeren Sinne bearbeitet, als die Schriften der Physiokraten. Der Schritt, den die Physiokraten taten, war zu groß, die Abgrenzung des Wirtschaftslebens von der nie zu vergessenden Einheit des menschlichen Lebens und so die Loslösung von Wirtschaft und Ethik zu schroff. Dies führte zu einem übermäßigen Hervortreten der Naturbedingtheit der Wirtschaftsvorgänge und zu einer völlig unhistorischen Betrachtungsweise, welcher das Verständnis für die ethischen und historischen Faktoren des Wirtschaftslebens gänzlich fehlte. Das Verdienst von *Adam Smith* und zugleich der Grund des überwältigenden Erfolges seines Werkes, des im Jahre 1776 erschienenen „*Wealth of Nations*“ liegt in der Vermeidung dieser Einseitigkeiten nebst Innehaltung jener großen Errungenschaften, welche der Physiokratismus enthielt.

Allerdings blieb die klassische Schule nicht lange auf dem breiten Geleise, auf welches *Smith* die Nationalökonomie stellte. Der große Meister der deduktiven Forschung, *David Ricardo* engte ihr Gebiet erheblich ein. Er ließ alles, was nach Moralphilosophie schmeckte, fahren und kam wieder der Volkswirtschaftslehre als reiner Naturlehre des Wirtschaftslebens nahe. Der menschliche Verkehr, die Tauschwirtschaft und die sich daran anschließenden, vom egoistischen Prinzip des Gewinnes geleiteten Vorgänge erscheinen ihm allein als Inhalt der Nationalökonomie.

Hieraus ergeben sich die Vorzüge, aber auch die Fehler *Ricardos* und seiner Anhänger. In ihren Händen konnte die neue Wissenschaft zu einer Einheitlichkeit gelangen, welche nur mit jener der Physiokraten verglichen werden kann. Das Wirtschaftsleben in seiner ganzen Fülle konnte sie aber nicht erklären. Sie wurde zu einer Abstraktion, welche sich immer mehr vom wirklichen Leben, das sie zu erklären hätte, entfernte.

In der klassischen Nationalökonomie verdichtet und erweitert sich der schon von der Physiokratie behandelte Stoff. Die einzelnen Teile der Lehre werden ausgebaut, und bald steht ein wissenschaftliches System, eine unerläßliche Forderung jeder Wissenschaft, vor uns. Es besteht aus der Wert- und Preislehre, der Geldlehre und der Verteilungslehre sowie der Lehre von der Produktion und Konsumtion. Wissenschaft ist nicht bloß ein Wust von Kenntnissen, sondern geordnetes Wissen. Deshalb muß auch diese Leistung nach Gebühr gewürdigt werden. Sie hat nicht wenig dazu beigetragen, daß die mit *Smith* einsetzende Richtung den Namen der klassischen Schule erhielt. *Smith* und *Ricardo* ist es nicht gelungen, ein durchgebildetes System der Volkswirtschaftslehre zu schaffen, *Say* und *J. St. Mill* haben auf diesem Gebiete Hervorragendes geleistet, und auch der deutsche Geist hat durch *Rau* wacker mitgearbeitet.

Schon das Gesagte beweist, daß in der Zusammenfassung von *Smith*, *Ricardo* und ihrer Nachfolger unter dem Namen der klassischen Schule eine starke Verallgemeinerung liegt. Allerdings haben alle Anhänger dieser Schule gewisse Ansichten gemein. Vor allem ist es der individualistische Grundzug, welcher noch aus der naturwissenschaftlichen Denkungsart des Physiokratismus stammend, ihnen gemeinsam ist, und dazu führt, die Wirtschaft als Individualvorgang zu fassen. Die gesellschaftliche Seite der Wirtschaft erscheint für sie als das Resultat des Aufeinanderwirkens individueller Kräfte. Das Gewinnstreben, welches die kapitalistisch geschulten Engländer an Stelle der von den Physiokraten erkannten Bedürfnisbefriedigung setzten, erscheint ihnen als die bewegende Kraft des Wirtschaftslebens, welche ihre Auswirkung auf dem Markte unter Einfluß des Tausches ausübt. Als regelndes Prinzip tritt dann die freie Konkurrenz hervor,



welche zwar als soziale Erscheinung begriffen, aber als Wirkung des individuellen Gewinnstrebens aufgefaßt wird. Ebenso die *Arbeitsteilung*. In sonstiger Beziehung gibt es aber zwischen *Smith* und seinen unmittelbaren Anhängern, als welche *Malthus*, *Say* und *Jakob* betrachtet werden können, einerseits, und der Richtung *Ricardos* und seiner Gefolgschaft, insbesondere *James Mill* und *Mac Culloch* anderseits nicht unerhebliche Unterschiede. Die erste Richtung ist mehr ethisch und historisch veranlagt, während *Ricardo* und seine Anhänger streng die Naturlehre der Volkswirtschaftslehre weiterbauten. Auch ist nicht zu vergessen, daß die sich vom Leben stets weiter entfernende Abstraktion *Ricardos* bald Einschränkungen erfährt. *Senior*, *Cairnes* und *John Stuart Mill* vollziehen diese Einschränkung, und letzterer, welcher sozusagen als Kodifikator der klassischen Thesen betrachtet wird, nähert sich schon in seiner Universalität erheblich dem Standpunkt *Smithens*. Nur in ihrer politischen Forderung, in ihrem Rufe nach Wirtschaftsfreiheit begegnen sich alle Vertreter der klassischen Schule wieder.

Die Hauptwerke der Klassiker sind in der Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister in deutscher Ausgabe erschienen. So Bd. XI, XII/1 u. XII/2. *A. Smith*, Untersuchung über Natur und Ursachen des Volkwohlstandes. Bd. I. 3. Aufl. Jena 1923, Bd. II. 2. Aufl. Jena 1923, Bd. III. Jena 1923. — Bd. V. *D. Ricardo*, Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. 3. Aufl. Jena 1923. — Bd. XVII u. XVIII. *J. St. Mill*, Grundsätze der politischen Ökonomie. Bd. I. 2. Aufl. Jena 1924, Bd. II. Jena 1921. — Über die klassische Schule s. *Schumpeter*, Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte im Grundriß der Sozialökonomie. 2. Aufl. Tübingen 1924. — Eine gute Schilderung auch bei *Gide* und *Rist*, Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen. 3. Aufl. Jena 1923. — *Cannan*, History of the theories of production and distribution in English political economy, 1776—1848. London 1893. — *Price*, A short history of political economy in England from A. Smith to Toynbee. London 1891. Ferner: *Schüller*, Die klassische Nationalökonomie und ihre Gegner, Berlin 1895. — *Seidler-Schmid*, Die Systemgedanken der sogenannten klassischen Volkswirtschaftslehre. Jena 1926. — *Spann*, Tote und lebendige Wissenschaft. 2. Aufl. Jena 1925. Die zwei letzteren Schriften stellen sich stark kritisch zur klassischen Schule.

e) *Die Rückwirkung der Naturlehre des Wirtschaftslebens*. Die vom Physiokratismus geschaffene und durch die klassische Schule entwickelte Lehre hat die Verselbständigung des Untersuchungsgebietes der Volkswirtschaftslehre vollzogen. Diese Errungenschaft hatte jedoch ihren Preis. Da das Wirtschaftsleben nicht selbständig zu beobachten ist, sondern stets in die Einheit des menschlichen und gesellschaftlichen Lebens eingegliedert auftritt, mußte zu seiner selbständigen Betrachtung durch Isolierung der wirtschaftlichen Tätigkeit ein Mittel gefunden werden. Zu diesem Zwecke hat sich die klassische Nationalökonomie den *homo oeconomicus* konstruiert.

Es ist dies eine blutleere Gestalt, welche im wirklichen Leben nicht zu finden ist, denn der *homo oeconomicus* soll ein Wesen darstellen, welches sich durch nichts anderes, als durch das Gewinnstreben leiten läßt. Wäre sich die klassische Nationalökonomie stets dessen bewußt geblieben, daß der *homo oeconomicus* bloß eine theoretische Konstruktion ist, so wäre hieraus kein Unheil entstanden. Besonders aber von den Schülern der großen Meister wurde dies nur zu oft aus dem Auge verloren, und die für den *homo oeconomicus* gewonnenen Sätze unmittelbar auf das Leben angewendet, als ob die Menschen tatsächlich bloß das Gewinnstreben bewegen würde.



Wenn vordem die wirtschaftliche Betrachtung in anderen Wissenschaften, wie in der Ethik und der Politik völlig aufging, so wurde jetzt das Wirtschaftsleben durch die Theorie von diesen Gebieten vollständig losgelöst und aus dem zwingenden Zusammenhange der menschlichen und gesellschaftlichen Einheit gerissen. Dies mußte zu unwahren, den realen Tatsachen widersprechenden Ergebnissen führen.

Die Rückwirkung blieb auch nicht aus und zeigte sich vor allem im Zusammenhange mit sittlichen Forderungen. *Sismondi* und seine Anhänger, die *ethische Schule* der Nationalökonomie genannt, kehrten sich gegen *Ricardo* und seine Lehre, indem sie den *homo oeconomicus* als ein Unding bekämpften, und die Einstellung der Nationalökonomie in den Allzusammenhang des gesellschaftlichen Lebens forderten.

Auch eine zweite Richtung, der *wissenschaftliche Sozialismus* genannt, entstand als Rückwirkung der klassischen Lehre. Ihr Gegensatz zu derselben besteht nicht auf theoretischem Gebiete. Im Gegenteil, der wissenschaftliche Sozialismus übernimmt die Thesen *Ricardos* im wesentlichen, baut aber auf dieselben das Postulat einer neuen Wirtschaftsordnung.

Das überschäumende Temperament läßt die Vertreter des wissenschaftlichen Sozialismus, *Rodbertus*, *Marx* und *Engels* nicht bei jenem Punkte Halt machen, wo erklärt wird, der *homo oeconomicus* müsse durch die ethische Gestalt des Menschen ersetzt werden. Ihnen erscheint das Lehrgebäude *Ricardos* als eine wahrheitsgetreue Darstellung der heutigen Wirtschaftsordnung, aber all jene Gegensätze des *homo oeconomicus* zu den ethischen Postulaten werden in ihrer Hand zu Anklagen gegen die heutige Gesellschaftsordnung, welche durch eine sozialistische ersetzt werden soll, deren Ansätze *Marx* schon in der kapitalistischen Wirtschaft vorzufinden meint.

Der fruchtbarste Boden für eine Abweisung der Einseitigkeiten der klassischen Schule war Deutschland. Durch den Idealismus der deutschen Philosophie von *Kant* bis *Hegel* geleitet, fand die Auffassung der ethischen Schule hier Anklang. Man begnügte sich aber mit dem Postulate, die ethische Natur des Menschen wieder in die Nationalökonomie hineinzuarbeiten, nicht, sondern wandte sich gleichzeitig auch gegen die *unhistorische Betrachtungsweise* der klassischen Schule.

In der Suche nach Naturgesetzen verlor schon der Physiokratismus den Sinn für die Berücksichtigung des Entwicklungsmomentes in der Gesellschaft. *Smith* war zwar bestrebt, diesen Fehler gut zu machen; doch vergebens. Die klassische Nationalökonomie suchte ohne Berücksichtigung des historischen Momentes nur nach Naturgesetzen. Der Zusammenhang mit der wandelbaren Rechtsordnung und der Umbildung in der Gesellschaft ging verloren.

Hier setzte die deutsche *romantische Schule* unter Führung *Adam Müllers* ein (*Fr. v. Gentz*, *L. v. Haller*, *Fr. v. Baader*), indem sie vor allem gegen die Loslösung des Wirtschaftlichen von den übrigen Lebensäußerungen der Gesellschaft, sowie gegen den Individualismus der Klassiker protestierte.



Bald verschärfte sich die Berücksichtigung des nationalen Momentes bei *Fr. List*, und indem *Wilhelm Roscher*, *Bruno Hildebrand* und *Karl Knies* die historische Bedingtheit der wirtschaftlichen Vorgänge betonten, fand die ganze Richtung als *historische Schule* ihr festes Gefüge. Ihr Bestreben ging dahin, die Volkswirtschaftslehre aus den zu weit gehenden Verallgemeinerungen der Klassiker herauszuheben und sie einer lebenswahren Beobachtung näher zu bringen, welche sich die sich aus der Geschichte der Völker sowie aus den Wirtschaftseinrichtungen derselben ergebenden empirischen Tatsachen zunutze zu machen hat. Bald wurde durch *Gustav Schmoller* das Ziel noch weiter gesteckt. Das Wirtschaftsleben soll mit seinen Erscheinungen aus dem Zusammenhange und der Entwicklung sämtlicher Faktoren des individuellen Daseins und des Gesellschaftslebens erklärt werden. So weitete sich die historische Schule in ihrem jüngeren Aste zu einer wahren *soziologischen Schule* der Volkswirtschaftslehre aus. Der Grundgedanke bleibt allerdings derselbe. Hinaus aus der Enge der Abstraktion und Vertiefung in das volle Menschenleben.

Nicht nur in Deutschland brach sich dieses Bestreben Bahn. In England auf dem Boden der klassischen Schule selbst ist eine historische Richtung erstanden und *Tooke*, *R. Jones*, *Cliff Leslie*, *Rogers*, *Ashley* vertieften sich in die geschichtliche Erforschung des Wirtschaftslebens. Auch in anderen Staaten fehlte es an solchen Bestrebungen nicht.

Freilich ist es eine andere Frage, ob auch eine so breit orientierte Erfassung des Wirtschaftslebens möglich ist, wie sie sich die historische und gar die soziologische Schule der Volkswirtschaftslehre zur Aufgabe gemacht hat. Gediegene Einzel Forschungen, wie *Sombarts* Darstellung der Entwicklung des modernen Kapitalismus, sind allerdings geliefert worden. Aber sobald man sich zu einer umfassenden Darstellung des ganzen wirtschaftlichen Lebens aufschwingen wollte, zeigte sich die Schwierigkeit der Aufgabe. *Büchers* „Entstehung der Volkswirtschaft“ hat geradeso eine scharfe Kritik heraufbeschworen, wie *Schmollers* „Grundriß“, denn es zeigte sich, daß auch hier, wenn auch in einer anderen Richtung, voreilige Verallgemeinerungen sich eingeschlichen haben, welche sowohl aus der Schwierigkeit der Erfassung des ganzen Stoffes von allen Seiten her, wie auch aus der Überspannung der an den Forscher durch diese Methode gestellten Anforderungen entspringen. Wirtschaftsgeschichte betreiben und eine Volkswirtschaftslehre auf dieser Grundlage aufbauen, ist nicht dasselbe.

Über die Bestrebungen der historischen Schule unterrichten: *Roscher*, Der gegenwärtige Zustand der wissenschaftlichen Nationalökonomie und die notwendige Reform derselben. Deutsche Vierteljahresschrift 1849. I. Heft. — *Knies*, Die politische Ökonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode 1853. — *Hildebrand*, Die gegenwärtige Aufgabe der Wissenschaft der Nationalökonomie. Jahrb. für Nationalök. u. Stat. I. 1862, ferner *Schmoller*, Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften. Jahrb. für Gesetzgebung VII. 1883. — Am ausführlichsten der Artikel *Schmollers*, Volkswirtschaft, Volkswirtschaftslehre und -Methode in der 3. Aufl. des Handwb. der Staatswiss. VIII. Bd. — Der umfassendste Versuch für die Anwendung der historischen Methode ist *Schmollers* Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. I. T. 7.—10. Aufl. Leipzig 1908. II. T. 4.—6. Aufl. 1904.

Über die romantische Schule: *Roscher*, Die romantische Schule der Nationalökonomie. Zeitschrift für d. ges. Staatswiss. Jahrg. 1870, ausführlich auch bei *Surányi-Unger*, Philosophie in der Volkswirtschaftslehre. II. Bd. Jena 1926. — Das Schrifttum über den Sozialismus wird in unserem II. Bande behandelt werden.



f) *Die Neubelebung der Theorie durch die mathematische und durch die österreichische Schule.* Der forschende Geist konnte nicht zur Ruhe kommen. Ließ sich die klassische Schule durch ihr theoretisches Bestreben zu stark zu Abstraktionen verleiten, so entglitt den als Rückwirkung gegen dieselbe entstandenen Richtungen zu leicht der Faden der theoretischen Forschung, sowie der Sinn für die Gesetzmäßigkeit im wirtschaftlichen Leben. Bloße historische Darstellung oder ethische Durcharbeitung, geschweige denn Forderungen für eine gerechte Gesellschaftsordnung konnten dem einmal geweckten Interesse für die Erforschung der wirtschaftlichen Gesetze nicht genügen.

Die theoretische Forschung wurde auch nicht aufgegeben. Doch zehrte sie mehr oder weniger an dem von *Smith* und *Ricardo* Übernommenen, trotzdem jedermann fühlen mußte, daß diese Richtung ihre schöpferische Kraft schon ausgegeben hat. Besonders der deutsche Geist konnte der theoretischen Forschung nicht entsagen. *Hermann*, *A. Wagner* und *Dietzel* versuchten die Theorie weiterzubilden. Besondere Selbständigkeit zeigte in dieser Richtung *H. v. Thünen* als deduktiver Forscher. Von seiner Zeit wurde er aber nicht verstanden und blieb ohne Nachfolger.

Neuen Impuls erhielt die theoretische Forschung zunächst durch die *mathematische Richtung*. *Cournot*, *Dupuit*, *Jevons* und *Walras*, sowie *Gossen* nahmen den Faden der deduktiven Forschung unter Zuhilfenahme der mathematischen Denkungsart wieder auf. So bewegten auch sie sich in der Sphäre der Abstraktion und suchten eine idealisierte Wirtschaft in ihren Gesetzen zu erklären. Als mathematisch geschulte Köpfe ließen sie sich aber nicht dazu verleiten, zu vergessen, daß ihre Abstraktionen bloß gewisse typische Fälle der Wirtschaftszusammenhänge darstellen und nicht unmittelbar das Leben widerspiegeln. Doch, die mathematische Schule hat einen schweren Geburtsfehler. Sie ist auf das *quantitative Moment* eingestellt. Sie betrachtet die Wirtschaftserscheinungen als Mengenverhältnisse. *Bedürfnisintensitäten* und *Güterquantitäten* sind für sie das wesentliche im Wirtschaftsleben.

Deshalb konnte die schon wegen ihrer Methode weiteren Kreisen fremdbleibende mathematische Schule, obgleich sie mit dem Neubaue der Theorie begann, die Aufgabe nicht befriedigend lösen. Dieser Neubau war vielmehr *Karl Menger* vorbehalten, der obwohl dem Geiste der mathematischen Schule in vielem nahestehend, nicht den rein quantitativen Gesichtspunkt zur Grundlage der Erneuerung der theoretischen Fundamente machte, sondern den Umbau der Theorie von jener Seite her begann, welche die klassische Schule vernachlässigte. Es ist dies die *subjektive Seite* des Wirtschaftslebens, also die Verbundenheit desselben mit den psychischen Urteilen des wirtschaftenden Menschen. So steht die von ihm begründete Richtung nur in einer Beziehung in schroffem Gegensatz zur klassischen Lehre, nämlich in der starken Hervorhebung des psychischen und subjektiven Momentes, während sonst seine deduktive Betrachtungsweise mit jener der Klassiker viel Ähnlichkeit zeigt.



Die Stärke der von *Menger* niedergelegten Grundpfeiler unserer Wissenschaft wurzelt darin, daß sie sich auf ein durch die klassische Lehre unberücksichtigtes Moment, auf die Verbindung der Wirtschaft mit dem Seelenleben des Menschen stützen. Hieraus, aus der Berücksichtigung eines neuen Momentes der Betrachtung ist auch das starke Umsichgreifen der von *Menger* begründeten Richtung zu erklären. Während das Bestreben der mathematischen Schule in erster Linie doch auf ein neues Verfahren für die Volkswirtschaftslehre gerichtet war, gab *Menger* der Theorie einen neuen Inhalt, welchen seine Schule, die *österreichische Schule*, von ihrem Grundgedanken auch die *Grenznutzenschule* genannt, weiter auszuarbeiten und auf das ganze Feld der Theorie anzuwenden trachtete.

*Sax*, *Böhm-Bawerk*, *Wieser*, *Zuckerkanndl* und *Philippovich* bemühten sich eifrig, diese Aufgabe zu lösen, und bald kam ihnen eine Schar ausländischer Gelehrter zu Hilfe. Vor allem fand die *Mengersche* Lehre in Italien Anklang, wo *Pantaleoni*, *Graziani*, *Ricca-Salerno*, *Conigliani* und *Mazzola* für sie eintraten. Reges Interesse brachte der neuen Richtung auch die Gelehrtenwelt der Vereinigten Staaten entgegen, nachdem hier *F. A. Walker* den Sinn für theoretische Forderung stark geweckt hat. *Patten*, *J. B. Clark*, *Seligman*, *Irving Fisher*, *Fetter*, *Seager*, *Taussig*, *Carver* und andere bemühten sich auf der neuen Grundlage weiterzubauen. In England war der Boden durch *Jevons* für die neue Lehre vorbereitet, und *Marshall* suchte sie mit der klassischen Lehre zu versöhnen. Durch *Smart* eingehend dargelegt, fand sie natürlich auch die Sympathien der Forscher, welche wie *Edgeworth*, *Wicksteed* und *Pigou* der mathematischen Richtung zuneigen. Auch andere, insbesondere *Hobson* schlossen sich ihr an, während sie in Schweden durch *Wicksell* eifrig vertreten wurde.

Als Hauptwerke der *mathematischen Schule* können genannt werden: *Gossen*, Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Braunschweig 1854. Neudruck Berlin 1889. *Jevons*, Theory of political economy. London und Newyork 1871. — *L. Walras*, Éléments d'économie politique pure. Lausanne 1874. 4. Aufl. 1900. — *Pareto*, Cours d'économie politique. Paris 1896. — *Launhardt*, Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1885.

Die *Grenznutzenschule* berührt sich mit der mathematischen Schule, da der Grenznutzengedanke auf mathematischem Boden keimte. Als Vertreter der mathematischen Richtung wäre noch *Wicksell*, Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grund des Marginalprinzips. I. Bd. Jena 1913 zu nennen. Die Hauptwerke der nicht mathematischen Richtung dieser Schule sind: *Menger*, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien 1871. 2. Aufl. Wien 1923. *Sax*, Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft. Wien 1887. — *Wieser*, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Grundriß der Sozialökonomik. 2. Aufl. Tübingen 1924. — *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins. 4. Aufl. Jena 1921. — Über die Grenznutzenlehre s. *O. Weinberger*, Die Grenznutzenschule. Halberstadt 1926. — *Smart*, An introduction to the theory of value. London 1891.

Es ist jedoch das Schicksal jeder Schule, daß ihr Impuls sich langsam verflüchtigt. Auch die *Grenznutzenschule* kann demselben nicht entgehen. Frühere Anhänger sagen sich von ihr los (so *Spann* und z. T. auch *Amonn*) und neue Gesichtspunkte sind im Vordringen begriffen und trachten die Theorie mit neuen Gedanken zu befruchten.

Die eine dieser Richtungen trachtet, an ältere Gesichtspunkte deutscher Forschung, insbesondere an *A. Müller* und *Fr. List* anknüpfend das *organische* Element in der Volkswirtschaft in den Vordergrund der Betrachtung



zu stellen. Sie ist gegen die individualistische Einstellung der volkswirtschaftlichen Forschung gerichtet. Z. T. wird hierin auch der ursprüngliche Grundgedanke der historischen Schule von neuem aufgenommen. Der Begründer dieser Richtung ist *Spann*, der das Ganzheitliche, also das Organische des Wirtschaftslebens herauszuarbeiten als Hauptaufgabe der Volkswirtschaftslehre betrachtet.

Die zweite Richtung dringt in den Vereinigten Staaten stark vor. Ihr Ziel ist eine breitangelegte Tatsachenforschung, besonders durch Mithilfe der statistisch-mathematischen Methode. Durch letztere soll der Weg gefunden werden, durch breit angelegte Erfassung der Erfahrungstatsachen *realere Grundlagen* für die theoretische Forschung zu gewinnen, welche auch der Umbildung der Wirtschaftsdaten größere Aufmerksamkeit schenken soll. (*Institutionelle Schule*.)

Beide neuen Richtungen sind am Anfange ihrer Arbeit, und es bleibt abzuwarten, welche Ergebnisse sie zeitigen können. Sie zeigen von neuem, wie wenig begründet es wäre, zu meinen, die Entwicklung unserer Wissenschaft sei wenigstens in ihren Hauptgesichtspunkten abgeschlossen. Wie es sich bezüglich der klassischen Lehre zeigte, daß wichtige Gesichtspunkte und Forschungsmethoden durch sie vernachlässigt wurden, kann es der Grenznutzenlehre auch nicht anders ergehen. Eines sollte aber hierbei nicht vergessen werden. Neue Gesichtspunkte verwandeln das bisher Errungene nicht in altes Eisen, welches ohne weiteres in die Rumpelkammer gehört.

Über die Ziele der organischen Richtung s. *Spann*, Fundament der Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. Jena 1923, über die neue amerikanische Richtung das von *Rexford Guy Tugwell* herausgegebene Sammelwerk: *The trend of economics*. New York 1925.

Von den Werken über die Geschichte der Volkswirtschaftslehre sind hervorzuheben: *Oncken*, Geschichte der Nationalökonomie. I. Teil. 3. Aufl. Leipzig 1922. — *Dühring*, Kritische Geschichte der Nationalökonomie und des Sozialismus. Leipzig 1871. 4. Aufl. 1900. — *Eisenhart*, Geschichte der Nationalökonomik. Jena 1881. 2. Aufl. 1910. — *Kautz*, Die geschichtliche Entwicklung der Nationalökonomik und ihrer Literatur. Wien 1860. — *Roscher*, Geschichte der Nationalökonomik in Deutschland. München 1874. — *Gide und Rist*, Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen. Deutsch v. Horn. 3. Aufl. Jena 1923. — *Schumpeter*, Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte Gr. d. S. I. Tübingen 1914. — *Mac Culloch*, The literature of political economy. London 1845. — *Cannan*, History of the theories of production and distribution in English political economy 1876—1848. London 1893. — *Ingram*, A history of political economy. Deutsch herausg. von Roschla. Tübingen 1890. 2. Aufl. 1905. — *Espinas*, Histoire des doctrines économiques. Paris 1892. — *Ramnaud*, Histoire des doctrines économiques. 3. ed. Paris 1909. — *Cossa*, Introduzione allo studio dell' economica politica. 3. ed. Mailand 1892. — Kürzer gefaßt sind *Salin*, Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Berlin 1923. *Spann*, Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1910. 16. Aufl. 1926. — *W. Heller*, Grundprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. Leipzig 1927.

3. Die Einteilung des Forschungsgebietes der Volkswirtschaftslehre. Wir wollen nun den Überblick, welchen wir über das Ringen nach volkswirtschaftlicher Erkenntnis gewonnen haben, für die Zielsetzung unserer Wissenschaft und für den Ausbau unseres Systems verwerten. Zunächst wollen wir den Umkreis der volkswirtschaftlichen Untersuchung umgrenzen und feststellen, *was die Volkswirtschaftslehre zu leisten hat*.

In ihrer Entwicklung schwankte unsere Wissenschaft zwischen einer



Naturlehre der Volkswirtschaft und einer ethisch-historischen Wissenschaft. Weshalb dieses Schwanken? Einerseits wollte man den Stoff unserer Wissenschaft aus der Einheit der Gesellschafterscheinungen lösen, um ihn in seiner Eigenart zu erkennen, anderseits wurde man aber gewahr, daß die ethisch-historische Bedingtheit des wirtschaftlichen Geschehens nicht außer Acht gelassen werden darf. Der Physiokratismus und die klassische Schule taten den ersten Schritt. Sie sonderten das Wirtschaftliche aus dem Zusammenhange des ganzen gesellschaftlichen Lebens, aber sie vernachlässigten in ihren Ausführungen nur zu oft die ethisch-historische Bedingtheit dieser Vorgänge. Deshalb konnte die Form, in welche sie die Nationalökonomie kleideten, nur so lange befriedigen, bis das Wohlgefallen an der Begründung einer neuen Wissenschaft jenes Bewußtsein überwog, daß das ethisch-historische Moment bei keiner Untersuchung des Seelenlebens vernachlässigt werden darf.

Niemand kann bezweifeln, daß Physiokratismus und Klassiker vollkommen recht hatten, wenn sie die volkswirtschaftlichen Vorgänge aus dem großen Zusammenhange des Gesellschaftslebens lösten und einer einheitlichen, die übrigen Beweggründe und Erscheinungen ausschaltenden Betrachtung unterzogen. Es war dies ein unerläßlicher Schritt, ohne welchen man zu keiner selbständigen Nationalökonomie gelangen konnte. Nur eine allumfassende Soziologie wäre ohne diesen Schritt möglich, und auch sie müßte die einzelnen Gebiete gesondert betrachten. *Die gedankliche Loslösung der volkswirtschaftlichen Erscheinungen aus der Einheit des Gesellschaftslebens ist also nicht nur berechtigt, sondern für eine selbständige Volkswirtschaftslehre geradezu unerläßlich.*

Bei diesem Schritte muß man sich aber stets dessen bewußt bleiben, daß es sich um eine gewollte Abstraktion handelt. Jene Isoliertheit der wirtschaftlichen Vorgänge, welche ihre wissenschaftliche Behandlung erfordert, ist im Leben nicht zu finden. Wollen wir also unsere Wissenschaft so weit ausgestalten, daß sie bei Abstraktionen nicht stehen bleibt, sondern auch für das praktische Leben etwas leistet, so müssen wir durch Wiedereinschaltung der für den Zweck theoretischer Forschung ausgeschalteten ethischen und historischen Zusammenhänge uns dem Allzusammenhange des Lebens wieder nähern und so unter Berücksichtigung der ethisch-historischen Voraussetzungen unsere Postulate aufstellen.

Wenn wir dies durchdacht haben, müssen wir uns dessen bewußt werden, daß die Volkswirtschaftslehre, wie jede Gesellschaftswissenschaft, ein Doppeltes zu leisten hat. Erstens soll sie uns zu einer Erkenntnis der Grundzusammenhänge des volkswirtschaftlichen Lebens verhelfen, zweitens soll sie uns ermöglichen, volkswirtschaftliche Zustände und Maßnahmen in ihrer Tragweite beurteilen zu können.

In dieser doppelten Aufgabe unserer Wissenschaft liegt der Hauptgrund für ihr Herumpendeln zwischen abstrakter und ethisch-historischer Forschung. Die Erfassung der Grundzusammenhänge erfordert Isolierung der



wirtschaftlichen Vorgänge und Abstraktion, die Beurteilung konkreter Wirtschaftszustände und wirtschaftlicher Maßnahmen hingegen ethisch-historische Grundlagen.

Soll nun die Volkswirtschaftslehre beides leisten — und wer könnte dies bezweifeln —, so hat sie beide Aufgaben in einer gegebenen Reihenfolge zu lösen. Aus ihrer doppelten Zielsetzung folgt also die Notwendigkeit, ihr Gebiet in zwei Abschnitte zu verlegen. Der erste Teil ihrer Aufgabe besteht in der Erforschung der Grundzusammenhänge des volkswirtschaftlichen Lebens. Die *theoretische Nationalökonomie* hat sie zu lösen. Sie vermag dies nur durch eine möglichste Isolierung der wirtschaftlichen Vorgänge von den nicht wirtschaftlichen Einflüssen zu tun; sonst entgleitet ihr das spezifisch Wirtschaftliche. *Das Feld theoretischer Forschung ist und bleibt also das von den übrigen gesellschaftlichen Erscheinungen gedanklich isolierte Wirtschaftsleben.*

Ohne Theorie gibt es keine wirkliche Wissenschaft, und wir würden in denselben Fehler verfallen, welcher vom Altertum angefangen bis zum Merkantilismus gemacht wurde, wollten wir die Möglichkeit oder Notwendigkeit einer volkswirtschaftlichen Theorie leugnen. Der Fehler wäre der Handlungsweise ähnlich, an dem menschlichen Körper ohne anatomische Kenntnisse herumoperieren zu wollen. Beginnt die wahre ärztliche Wissenschaft mit der Anatomie, so muß auch jede andere Wissenschaft mit einer Zergliederung ihres Stoffes beginnen.

Wir können aber bei der theoretischen Volkswirtschaftslehre nicht stehen bleiben, denn sie kann uns nur die allgemeinen Grunderscheinungen, und die Grundzusammenhänge des Wirtschaftslebens, sowie seines gesellschaftlichen Aufbaues erklären. Wir müssen näher an die Vielseitigkeit des Lebens herantreten und die vielseitigen Wandlungen der allgemeinen Wirtschaftserscheinungen unter der Einwirkung der ethisch-historischen Kräfte untersuchen. Ja, noch mehr. Wir dürfen uns nicht mit der reinen Erkenntnis der Wirtschaftsvorgänge begnügen, sondern *müssen diese auch für eine zielbewußte Beeinflussung des Wirtschaftslebens zu verwerten trachten.* Der Mensch sieht sich dieser Aufgabe auf jedem Gebiete gegenübergestellt, denn die Wissenschaft soll nicht nur den Wissensdrang befriedigen, sondern auch zur Verbesserung des menschlichen Lebens beitragen. Dies erfordert jedoch eine von der rein theoretischen Betrachtungsweise abweichende Behandlung der Wirtschaftsprobleme. Zweck der Theorie ist die reine Erkenntnis, und in jeder Gesellschaftswissenschaft ist es wichtig, daß dieser Zweck durch die Theorie ohne Nebenrücksichten beibehalten wird. Die Regelung des Wirtschaftslebens kann aber ohne Werturteile nicht auskommen, denn sie erhält ihre Richtlinien gerade aus Werturteilen, aus Entscheidungen über das Wünschenswerte und das Schädliche. Deshalb muß der theoretischen Volkswirtschaftslehre ein zweiter Abschnitt unserer Wissenschaft folgen, welcher unter Erwägung der theoretischen Ergebnisse die Ziele und Möglichkeiten der Eingriffe in das Wirtschaftsleben erwägt. Er wird *Volkswirtschafts-*



*politik* genannt. Diese hat uns jene Kenntnisse zu bieten, welche zu einer gründlichen Beurteilung des praktischen Wirtschaftslebens befähigen.

Schon *Steuart* hat die Verschiedenheit der leitenden Gesichtspunkte erkannt, welche einerseits der Theorie, andererseits der Wirtschaftspolitik zugrunde liegen. Nach ihm hat dann *Senior* für die Trennung beider Gebiete Stellung genommen. Auch die methodologischen Untersuchungen von *Keynes* kommen zu einem ähnlichen Ergebnis. Es blieb aber deutscher Systematik vorbehalten, die Trennung beider Gebiete auch tatsächlich durchzuführen.

Das Einbeziehen der historischen Betrachtungsweise in den Bereich der Wirtschaftspolitik ist natürlich nicht gleichbedeutend mit der Leugnung der Berechtigung und Notwendigkeit einer Wirtschaftsgeschichte als selbständiger Wissenschaft. Im Gegenteil, ihr fällt die wichtige Aufgabe zu, jenes Material an den Tag zu fördern, ohne welches die Wirtschaftspolitik als Wissenschaft nicht aufzubauen ist.

4. *Die Methode der Volkswirtschaftslehre.* Nach den obigen Ausführungen können wir uns bezüglich des in der Volkswirtschaftslehre anzuwendenden Verfahrens kurz fassen. Die Volkswirtschaftslehre ist eine empirische Wissenschaft, da ihre Grundlagen zunächst durch Beobachtung des Lebens gewonnen werden müssen. Nicht etwa willkürliche Annahmen, sondern die Beobachtung des Lebens bilden ihren Ausgangspunkt. Aus diesen Betrachtungen müssen durch Induktion die gemeinsamen Züge der Erscheinungen festgestellt werden. Wesentliches muß vom Unwesentlichen, Ständiges vom Variablen getrennt werden, um so das Typische in den Erscheinungen zu erkennen.

Die Induktion besitzt auf dem Gebiete der Volkswirtschaft ein wirksames Hilfsmittel in der „statistischen Methode“. Handelt es sich ja um Massenerscheinungen, welche zum Teil einer zahlenmäßigen Erfassung zugänglich sind. Die statistische Methode ist ein wichtiges Hilfsmittel der Erforschung des Typischen, weil sie die Ausmerzung der akzidentiellen und variablen Faktoren erleichtert.

Trotz ihres empirischen Charakters ist die Volkswirtschaftslehre eine deduktive Wissenschaft. Sie baut auf das auf induktivem Wege Gewonnene weiter, indem sie aus den so gewonnenen Prämissen auf logischem Wege Schlüsse zieht. Deshalb darf sie aber nicht als aprioristische, also von der Erfahrung unabhängige Wissenschaft betrachtet werden. Sind doch ihre Prämissen nicht willkürlich, sondern aus der Beobachtung des Lebens geschöpft.

Wie jede Gesellschaftswissenschaft ist auch die Volkswirtschaftslehre in weitgehendem Maße auf Abstraktion angewiesen. Schon die Induktion geht stets mit Abstraktion Hand in Hand, denn diese ist bereits in der Vernachlässigung des nicht Typischen und des Variablen enthalten. Deshalb ist es verfehlt, den Klassikern ihren Hang zur Abstraktion vorzuwerfen. Nicht hierin, sondern in voreiligen Verallgemeinerungen lag ihr Fehler. Ohne Abstraktion ist das Wesentliche nicht zu erfassen.



Schon die *Einzelwirtschaft* ist in ihrer Isoliertheit eine Abstraktion, da sie ja im Leben in dieser Eigenschaft wohl nirgends vorkommt. Trotzdem ist ihre Annahme nicht zu umgehen, wenn wir zum Verständnis der Elemente des Wirtschaftslebens gelangen wollen. Als Inbegriff der Markterscheinungen ist auch die *Verkehrswirtschaft* Abstraktion, denn in der Wirklichkeit ist sie nur eine Seite jenes organischen Ganzen, welches wir Volkswirtschaft nennen. Ja sogar die *Volkswirtschaft* und die *Weltwirtschaft* sind Abstraktionen, weil sie in der Wirklichkeit bloß in das Ganze der von ethisch-historischen Faktoren des menschlichen Lebens durchdrungenen Gesellschaft eingeordnet zu finden sind. Trotzdem darf nicht behauptet werden, die Volkswirtschaftslehre würde durch diese Abstraktionen nicht das wirkliche Wirtschaftsleben, sondern etwas Eingebildetes oder Willkürliches zur Grundlage ihrer Forschung machen. Der Ausgangspunkt bleibt ja immer die empirische Wirklichkeit, aus welcher diese Abstraktionen gewonnen werden. Ähnlich liegt die Sache mit dem oben besprochenen *homo oeconomicus* der Klassiker. Gewiß ist auch er eine Abstraktion, jedoch ein unerläßliches Hilfsmittel, um zur Erkenntnis des typisch Wirtschaftlichen zu gelangen. Ebenso die Untersuchung des *statischen Zustandes*. Dieser ist nichts als eine Fiktion. Das Leben ist der Gegenpol zu diesem Zustande. Was vollkommen still steht, lebt nicht. Sind aber aus der stetigen Bewegung des Lebens die wirtschaftlichen Grundzusammenhänge ohne weiteres zu erfassen? Doch keineswegs. Die Bewegung, welche sich aus der fortwährenden Änderung der wirkenden Kräfte ergibt, hindert die Erfassung dieser Grundzusammenhänge. Wollen wir also die Aufgabe lösen, diese zu erkennen, so müssen wir trachten, die Bewegungselemente gedanklich auszuschalten. Freilich bei weitem nicht deshalb, um sie unberücksichtigt zu lassen. Gerade dieser Fehler wurde aber oft begangen. Wir müssen ihn gut machen, indem wir nach der Betrachtung des Grundzusammenhanges der Elemente der Wirtschaft das Wesen und die Beweggründe dieses Wandels in den wirtschaftlichen Kräften selbst untersuchen.

Ein weiteres Hilfsmittel der theoretischen Volkswirtschaftslehre liegt in der Betrachtung der *Grenzfälle*. Sie liegen der Wirklichkeit schon näher, bleiben aber trotzdem Abstraktionen, weil sie nur im Gedanken erfaßt werden können.

All diese Hilfsmittel dienen der volkswirtschaftlichen Deduktion. Sie sind nichts weiter als wissenschaftliche Werkzeuge für die Erfassung des Lebens selbst. Ohne Deduktion und ihre Hilfsmittel wäre die Volkswirtschaftslehre keine Wissenschaft, weil sie höchstens ein Ordnen unserer Begriffe über das Wirtschaftsleben zu leisten vermöchte, nicht aber ein wirkliches Verständnis der wirtschaftlichen Erscheinungen bieten könnte.

Gegenüber den Naturwissenschaften befindet sich die Volkswirtschaftslehre mit ihren Forschungswerkzeugen in zwei Richtungen im Nachteil.

Erstens kann sie das so bewährte Mittel der Naturwissenschaften, den *Versuch*, das Experiment, nicht anwenden. Es ist dies ein großer Nachteil, da ja das Experiment empirische Nachweise liefert. Der Grund, weshalb das Experiment der Volkswirtschaftslehre unzugänglich ist, liegt in zwei Tatsachen. Einerseits ist es unzulässig, den Menschen sozusagen als Versuchstier zu verwenden. Andererseits aber könnte auch aus diesen Versuchen kein zwingender Beweis für volkswirtschaftliche Tatsachen erbracht werden. Den Naturerscheinungen ist es eigen, daß sich die Vorgänge im kleinen oder großen Maßstabe in gleicher Weise vollziehen. In der Gesellschaft ist das Gegenteil zu beobachten und auch sehr leicht be-



greiflich, da die Gesellschafterscheinungen Massenerscheinungen sind, wo Umfang und Beschaffenheit der Maße auch bestimmend in den Verlauf der Erscheinungen eingreifen. Auch der ethisch-historische Charakter der Gesellschaftsvorgänge steht dem Experimente auf diesem Gebiete hinderlich im Wege.

Deshalb besitzen auch Versuche mit gewissen Lehren und Gesellschaftssystemen, wie sie z. B. *Markgraf Karl Friedrich von Baden* zur Erprobung der physiokratischen Lehre oder die kommunistischen Gemeinschaften der Jesuiten anstellten, nicht jene Beweiskraft, welche dem naturwissenschaftlichen Experimente eigen ist. Es soll hiermit keineswegs bezweifelt werden, daß der Weltkrieg und die unmittelbar nachfolgende Zeit gewissermaßen doch Experimente geliefert haben, aus denen so manches zu lernen ist. Experimente im Sinne der naturwissenschaftlichen Forschung waren sie aber trotzdem nicht, und ändern auch daran nichts, daß das Hilfsmittel des Experimentes als Forschungsmittel den Gesellschaftswissenschaften versagt bleibt. Bewußte und rein wissenschaftliche Experimente bleiben auf diesem Gebiete ein Ding der Unmöglichkeit.

Nicht ganz dasselbe darf von der *mathematischen Methode* behauptet werden. Sie ist das zweite Hauptmittel gewisser Naturwissenschaften. Sie kann auch auf volkswirtschaftlichem Gebiete gute Dienste leisten, indem sie abstrakte Formulierung und Gewinnung von Sätzen auf deduktivem Wege fördert. Ja sogar noch mehr. Insofern es in der Volkswirtschaft gewiß auch quantitative Zusammenhänge gibt, gibt es in derselben auch Maximalprobleme (z. B. der Monopolpreis), sowie funktionelle Zusammenhänge, wie sie hauptsächlich auf dem Gebiete der Preislehre vorzufinden sind (die Zusammenhänge von Angebot, bzw. Nachfrage und Preis usw.). Trotzdem bleibt das mathematische Verfahren bloß ein nur in beschränktem Maße anwendbares Mittel der volkswirtschaftlichen Forschung, denn das Wesen der Wirtschafterscheinungen besteht, obzwar Mengenverhältnisse in ihnen keine untergeordnete Rolle spielen, doch nicht in diesen.

Die Zahlenmäßigkeit ist Folgeerscheinung, aber nicht selbst das Wesen der Wirtschaft. Eben deshalb ist dem Wesen der Wirtschaft auf mathematischem Wege nicht beizukommen. Bloß die Behandlung und Weiterbildung einzelner besonders abstrakter Fragen ist auf diesem Wege zu erreichen. Trotzdem soll betont werden, daß die Verdienste der mathematischen Methode in unserer Wissenschaft nicht nach Gebühr gewürdigt werden. Wer die Geschichte unserer Wissenschaft kennt, muß sich eines besseren belehren. Hat doch die mathematische Schule den Umbau unserer Theorie begonnen und unsere Theorie *Jevons*, *Dupuit*, *Cournot*, *Gossen* und *Walras* ungemein viel zu verdanken. Auch scheint sich neuestens nicht nur in der Preislehre, sondern auch in breiterem Rahmen ein Arbeitsfeld für die mathematische Methode in deren Verquickung mit der Behandlung von statistischen Reihen mittels der Korrelationsrechnung zu eröffnen, wobei vieles von der bisherigen Weltfremdheit der mathematischen Methode abgestreift wird. Es wird hierdurch die statistische Methode ebenfalls vieler Unvollkommenheiten entkleidet.

In England steht das mathematische Verfahren stark im Vordergrund. *Marshall*, *Edgeworth*, *Pigou* bedienen sich im weitgehenden Maße desselben. *Walras* und *Pareto* vertreten sie in der französischen Literatur, *Pantaleoni* und *Barone* in Italien, *Wicksell* und *Cassel* in Skandinavien.



In der deutschen Literatur haben nach *Thünen* und *Gossen*, *Auspitz* und *Lieben*, ferner *Launhart*, *Lehr*, *Borkiewicz*, sowie *Schumpeter* ganz oder zum Teil das mathematische Verfahren zur Anwendung gebracht und auch *Amonn* steht demselben nicht abgeneigt gegenüber, während vielleicht als der ausgesprochenste Gegner desselben *Spann* zu betrachten wäre. In Amerika hat die mathematische Methode ihren Hauptvertreter in *Irving Fisher* gefunden, während *B. W. King* die verfeinerte statistisch-mathematische Richtung einführte.

*Kühne*, Über die mathematische Methode in der deutschen theoretischen Nationalökonomie. Jahrbücher für Nationalök. u. Stat. III. F. Bd. 68. 1925. — *Kühne*, Prolegomena zur Begründung der nationalök. Kategorienlehre. Zeitschr. f. d. ges. Staatswissensch. 80. Jahrg. 1925/26. S. 649—663. *Kellenberger*, Kritische Beleuchtung der modernen Wert- und Preistheorie. Zeitschr. f. d. ges. Staatswissenschaft. LXVIII. Jahrg. 1912. S. 397—451. — Über die Korrelationsrechnung: *E. Altschul*, Konjunkturtheorie und Konjunkturstatistik. Ein Beitrag zur Charakteristik der empirisch-statistischen Strömungen in der amerikanischen Nationalökonomie. Archiv f. Sozialwiss. und Sozialpolitik. 55. Bd. 1926. 60—90.

Das Schrifttum über die Methode der Volkswirtschaftslehre s. beim nächsten Paragraphen.

5. *Die Natur der volkswirtschaftlichen Gesetze*. Die Aufgabe der volkswirtschaftlichen Theorie kann sich nicht darin erschöpfen, unsere Begriffe über die Erscheinungen des Wirtschaftslebens zu ordnen. Hiermit könnten wir uns nur dann begnügen, wenn wir annehmen würden, daß es auf dem Gebiete der Volkswirtschaft überhaupt keine Gesetzmäßigkeit gibt.

Für eine solche Voraussetzung fehlt uns jedoch die Berechtigung, denn überall, wohin wir uns wenden, waltet Gesetzmäßigkeit, welche deshalb auch im Gesellschaftsleben nicht fehlen kann. Trotzdem wurde mehrfach behauptet, die Volkswirtschaftslehre könne keine Gesetze aufstellen. Diese Behauptung wurde damit begründet, daß in der Volkswirtschaft, wie überhaupt im Gesellschaftsleben, die veränderlichen, historisch und ethisch bedingten Kräfte derart vorherrschen, daß sie der Aufstellung von Gesetzen im eigentlichen nomothetischen Sinne im Wege stehen. Deshalb wurde bald von historischen, bald von *empirischen Gesetzen*, mit deren Feststellung sich die Volkswirtschaftslehre begnügen müsse, bald von einer geistigen Nachbildung der Wirklichkeit gesprochen. Wenn damit auch nicht überhaupt die Leugnung der Gesetzmäßigkeit auf unserem Gebiete gemeint ist, so soll doch zum Ausdruck gebracht werden, daß im Wirtschaftsleben von ähnlichen zwingenden Gesetzen, wie sie in der Welt der Naturerscheinungen wahrgenommen werden, nicht die Rede sein kann.

Die Komplexität der sozialen Erscheinungen ist unbestreitbar ein schweres Hindernis für die Erkenntnis der sozialen Gesetze, sie schließt diese jedoch nicht aus. Würde die Komplexität der Erscheinungen ein unüberwindliches Hindernis für die Erforschung von Gesetzmäßigkeiten bilden, so würde unsere Erkenntnis sehr im Argen liegen, da die Lebenserscheinungen auf jedem Gebiete unter Einwirkung einer Vielheit von Kräften stehen. Doch liegt es eben im Wesen der Gesetzmäßigkeit, daß sie mit dem Typischen in den Erscheinungen zusammenhängt. Gesetzmäßigkeiten, welche mit allen Faktoren rechnen, deren Einschaltung im Bereiche der Möglichkeit liegt, sind für den menschlichen Geist nirgends faßbar. Stets beziehen sich die wissenschaftlichen Gesetze auf typische Erscheinungen, welche durch Abstraktion und durch Ausschaltung der die Komplexität verursachenden



variablen Faktoren gewonnen werden. Indem die Theorie das Typische, das Unveränderliche aus der Komplexität der in tausendfachen Variationen schillernden Wirklichkeit herausarbeitet, gelangt sie schon zur Erfassung des Wiederkehrenden, also der Gesetzmäßigkeit in den Erscheinungen.

In der Volkswirtschaft sind Gesetzmäßigkeiten zweifacher Art zu beobachten. Es sind sowohl typische Ausgliederungsverhältnisse (Arbeitsteilung, Markt, Geldverkehr, Einkommenverteilung usw.) als auch typische Zusammenhänge im Verlaufe der Wirtschaftsvorgänge (Preisgestaltung, Anpassungsvorgänge, Konjunkturwechsel usw.) wahrzunehmen. Die Regelmäßigkeiten in der Ausgliederung des Wirtschaftslebens können wir *Baugesetze der Wirtschaft* nennen, während die Gesetzmäßigkeiten in der gegenseitigen Bedingtheit von Veränderungen als *Bewegungsgesetze* bezeichnet werden können. Die Baugesetze sind teleologischer Art, denn sie bringen einen zweckhaften Zusammenhang der Teile zum Ausdruck, während die Bewegungsgesetze kausaler Natur sind, weil sie ein Vor und Nach der Erscheinungen als Folge eines inneren Zusammenhanges beinhalten.

Hierbei soll kausal nicht in jenem Sinne verstanden werden, wie dies *Spann* in seinem Fundamente tut. *Spann* faßt den Begriff des kausalen Vorganges im Sinne einer mechanischen, ihrem Wesen nach unerklärlichen Verbundenheit zwischen Ursache und Wirkung auf und stellt diesem Begriffe den teleologischen als ganzheitlichen, also organischen, zweckhaften Zusammenhang gegenüber. Wollten wir das Kausale mit *Spann* auf einen mechanischen Zusammenhang beschränken, so würde es tatsächlich zutreffen, daß die volkswirtschaftlichen Gesetze nicht kausaler Art sind, denn sie wirken nicht mechanisch, sondern aus dem organischen Zusammenhange der Teile heraus. Die organische Wirkung ist tatsächlich ein wichtiges Merkmal der sozialen Gesetze. Verfehlt halte ich aber, kausal und teleologisch als Unterscheidungsmerkmal zu wählen, da doch der wirkliche Gegensatz im Organischen und Anorganischen (mechanisch) liegt. Auch im organischen Leben gibt es Ursache und Wirkung, und diesen Zusammenhang überhaupt und nicht nur das rein mechanische Verbundensein von Vor und Nach sind wir gewohnt und bemüht unter Kausalnexus zu verstehen. Kausal ist nicht gleichbedeutend mit mechanisch, sondern bedeutet Vor und Nach, als Folge einer inneren Verbundenheit. Hingegen sind Anorganisch und Organisch grundverschieden.

Aus der organischen Natur der Gesellschaft erklärt sich auch die Vielfältigkeit, in welcher sich die Regelmäßigkeiten derselben im Leben widerspiegeln. Die Formen, in welchen sich diese Gesetzmäßigkeiten im Leben verwirklichen, sind mannigfach, doch das Wesen der Gesetzmäßigkeit selbst bleibt unberührt. Dies gilt für das ganze Gebiet des Organischen. Diese Vielfältigkeit sowie die der Messung unzulängliche Natur der wirkenden Kräfte auf sozialem Gebiete haben den Schein erweckt, als ob die wirtschaftlichen Gesetze weniger zwingend wären, als die Gesetzmäßigkeiten in der Natur. Hievon kann natürlich nicht die Rede sein. Es ist im Grunde verfehlt zu behaupten, es gäbe zwingende und weniger zwingende Gesetzmäßigkeit. Was ist überhaupt Gesetzmäßigkeit? Doch nichts anderes, als regelmäßige Wiederkehr gewisser Erscheinungen auf Grund bestimmter Voraussetzungen. Ist es denn überhaupt möglich in dieser Beziehung Gradunterschiede aufzustellen? Dies hat doch keinen Sinn. Denn entweder gibt es eine Regelmäßigkeit in der Wiederkehr der Erscheinungen, oder aber es gibt



keine. Nur in ersterem Falle liegt Gesetzmäßigkeit vor; im zweiten Falle gibt es überhaupt keine solche. *Eulenburg* trifft wohl das Richtige, wenn er sagt: „Der Inhalt der sozialen Gesetze ist von absoluter Gültigkeit, die Bedingungen selbst sind immer nur relativ, sind mithin historisch gegeben.“ (Im Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpolitik. Bd. 31. 1910. S. 744.)

Aus der großen Zahl der die Art der volkswirtschaftlichen Gesetze sowie die Methode erörternden Schriften sei hier nur Folgendes angeführt. *Rümelin*, Über den Begriff eines sozialen Gesetzes. Zeitschr. f. d. ges. Staatswiss. Bd. XXIV. 1868. — *Menger*, Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere. Leipzig 1883. — *Schmoller*, Beiträge zur Methodik der Wirtschaftswissenschaften. Jahrb. für Nationalök. u. Stat. 2. F. Bd. IX. 1884. — *Hasbach*, Ein Beitrag zur Methodologie der Nationalök. Schmollers Jahrb. 1885. — *Derselbe*, Zur Geschichte des Methodenstreites. Daselbst 1895. — *Neumann*, Naturgesetz und Wirtschaftsgesetz. Zeitschr. für d. ges. Staatswiss. XI.VIII. 1892, sowie Wirtschaftliche Gesetze nach früherer und jetziger Auffassung. Jahrb. für Nationalök. u. Stat. 3. F. Bd. XVI. 1898. — *M. Weber*, Roscher und Knies und die logischen Probleme der historischen Nationalökonomie, Schmollers Jahrb. 1903—1905, sowie Die Objektivität sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. Arch. für Sozialwissensch. u. Sozialpol. Bd. 19. 1904. — *Fr. Eulenburg*, Gesellschaft u. Natur. Akademische Antrittsrede im Arch. für Sozialwissensch. u. Sozialpol. Bd. 21. 1905, auch Naturgesetze und soziale Gesetze, daselbst Bd. 31 u. 32. 1910—1911. — *Gottl*, Zur sozialwissensch. Begriffsbildung. Daselbst Bd. 23, 24, 28. 1906, 1907, 1909. — *Amonn*, Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. Wien u. Leipzig 1911. — *Spann*, Fundament der Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. Jena 1923, ferner: Tote und lebendige Wissenschaft. 2. Aufl. Jena 1925. — *Theo Surányi-Unger*, Philosophie in der Volkswirtschaftslehre. I. u. II. Bd. Jena 1925 u. 1926. — *J. N. Keynes*, The scope and method of political economy. 3. Aufl. London 1904. — Auch *Windelband*, Geschichte und Naturwissenschaft 1894 sowie *Rickert*, Kulturwissenschaft und Naturwissenschaft. 1898 u. 1910.



---

## ERSTER TEIL

### Die Einzelwirtschaft

#### ERSTES KAPITEL

#### Das Wesen der Wirtschaft

1. *Der Begriff der Wirtschaft.* Um zu einer vorläufigen Bestimmung des Wesens der Wirtschaft zu gelangen, haben wir oben daran angeknüpft, daß die wirtschaftliche Tätigkeit mit der Bedürfnisbefriedigung in Verbindung steht. Wir müssen aber trachten, tiefer in das Wesen der Wirtschaft einzudringen, denn der ganze Problemkreis der Volkswirtschaftslehre ist an den Wirtschaftsbegriff angelehnt.

Zunächst steht fest, daß die Wirtschaft eine bestimmte Richtung des menschlichen Handelns und zugleich eine Lebenserscheinung der Gesellschaft ist. Wir können gleich hinzufügen, daß das Wirtschaften ein rationelles, und zwar dem Menschen durch seine Lebensbedingungen aufgezwungenes Handeln ist. Wirtschaft ist nicht Selbstzweck, wie etwa Kunst und Wissenschaft es sind. Im Wirtschaften liegt keine Selbstbefriedigung, wie sie der Künstler oder der Gelehrte in ihrem Schaffen empfinden. Der Mensch muß wirtschaften, sobald er rationell, d. h. nicht gegen seinen Verstand sein Leben einrichten will.

Wodurch entsteht dieser Zwang? Zwei Tatsachen sind es, welche denselben hervorrufen. Erstens kann der Mensch seine höheren Lebensinhalte ohne Zuhilfenahme der ihn umgebenden Welt nicht verwirklichen, ja sogar sein leibliches Leben ohne diese nicht fristen. Zweitens sind jene äußeren Mittel, deren es hierzu bedarf, nur in beschränktem Umfange vorhanden. Die Notwendigkeit der Wirtschaft hat also einen doppelten Grund. Einerseits liegt dieser in der menschlichen Natur, indem der Mensch *ohne äußere Mittel Mangel leidet, also auf die Mittel der Außenwelt angewiesen ist*, andererseits darin, daß *diese Mittel nicht in einem Maße zur Verfügung stehen, welches die Befriedigung sämtlicher Bedürfnisse des Menschen zuließe*. Würde eine dieser Tatsachen fehlen, würde also der Mensch bedürfnislos sein, oder die zur Befriedigung seiner Bedürfnisse nötigen Mittel in unbeschränktem Maße vorfinden, so gäbe es keine Wirtschaft.



Wirtschaften heißt unsere Bedürfnisbefriedigung rationell leiten. Es heißt also in unserer Bedürfnisbefriedigung der Knappheit der Befriedigungsmittel Rechnung zu tragen. Dies kann nur dadurch geschehen, daß wir die Fähigkeit der Mittel, Bedürfnisse zu befriedigen, sowie ihre Knappheit mit der Vielheit unserer Bedürfnisse in Verbindung bringen. Hierbei entsteht die Hauptaufgabe dadurch, daß unsere Bedürfnisse in einem durchgehenden Verhältnisse zueinander stehen, und daß die Bedürfnisbefriedigungsmittel zumeist derart beschaffen sind, daß sie zur Befriedigung verschiedener Bedürfnisse taugen. Wollen wir uns nicht dem aussetzen, daß wir ein weniger dringendes Bedürfnis befriedigen, obzwar unsere Mittel nur zur Befriedigung wichtigerer Bedürfnisse ausreichen, so muß ein *Rangordnen der Bedürfnisse und eine Einteilung der Mittel*, und zwar beides in steter Gegenseitigkeit erfolgen. Rangordnen der Bedürfnisse und Einteilung der Mittel in der Durchführung der Bedürfnisbefriedigung sind also die wahren Bestandteile der Wirtschaft. Wir können demnach sagen, *Wirtschaft ist jenes rationelle Handeln, welches die Entscheidung darüber trifft, welche Bedürfnisse in Anbetracht der miteinander wetteifernden Bedürfnisse, sowie der Knappheit der verschiedenen Bedürfnissen dienenden Mittel zu befriedigen sind*. Wirtschaften heißt also darüber entscheiden, welche Bedürfnisse in der gegebenen Lage zu befriedigen und welchen Zwecken die verfügbaren Bedürfnisbefriedigungsmittel zuzuführen sind.

*Rangordnen und Zuteilen bilden den Kern des spezifisch Wirtschaftlichen*. Ohne sie ist Wirtschaft oder Wirtschaftlichkeit undenkbar. Freilich ist der Lebensprozeß der Wirtschaft durch Rangordnen und Zuteilen nicht erschöpft, denn jene Planmäßigkeit, welche im Wesen der Wirtschaft liegt, gliedert dem Kern der Wirtschaft verschiedene Handlungen an, welche zusammen den Lebensprozeß der Wirtschaft ausmachen. Diese sollen im nächsten Kapitel erörtert werden. Die Grundtatsachen der Wirtschaft bleiben aber Rangordnen und Zuteilen. Würde jedes Mittel der Bedürfnisbefriedigung nur einem Bedürfnisse dienen, so gäbe es trotz Beschränktheit der Mittel keine Wirtschaft, denn es wäre ein Rangordnen der Bedürfnisse weder nötig noch möglich, da der Grad der Bedürfnisbefriedigung einfach durch die Zahl der Mittel gegeben wäre. Und wäre die Bedürfnisbefriedigung derart beschaffen, daß jedes Bedürfnis für sich stünde, ohne in Verbindung mit den übrigen zu treten, so wäre ein Wirtschaften wiederum trotz Beschränktheit der Mittel undenkbar, weil keine Einteilung der Mittel behufs Erreichung des größten Erfolges möglich wäre. Eben jene Tatsache, daß keine dieser Voraussetzungen in der Wahrheit zutrifft, führt zur Wirtschaft.

Der Begriff der Wirtschaft lag lange im Unklaren, und seine Bereinigung wurde bis in unsere Tage vernachlässigt. Zumeist begnügte man sich, sie als „Versorgung der Menschen mit Sachgütern“ (*Philippovich*) oder als „die geregelte Tätigkeit und Fürsorge des Menschen zur Beschaffung und zweckmäßigen Verwendung der Mittel zur Befriedigung seiner Bedürfnisse“ (*Lexis*) aufzufassen. Erst neuestens sind *Voigt* und *Gottl-Ottlilienfeld*, sowie insbesondere *Spann* (vgl. Fundament der Wirtschaftslehre 3. Auflage. Jena 1923. Erstes Buch. I. Abschnitt) zu einer tiefgehenden Zergliederung des Wirtschaftsbegriffes gelangt. Dem Wesen nach schließen sich die obigen Ausführungen der *Spannschen* Analyse an, vielleicht mit dem Unterschiede, daß das Moment der Knappheit stärker



betont ist als bei *Spann*, welcher in der Hervorhebung dieses Momentes die Gefahr fürchtet, es könnte der Begriff der Wirtschaft als ein Zahlenverhältnis der Mittel aufgefaßt werden. Hiervon steht natürlich auch die obige Darlegung ferne und würde ich auch viel weniger eine ähnliche Auffassung des Wirtschaftsbegriffes befürchten, da ja die Wirtschaft auf zwei Grundlagen beruht, deren nur eine in der Knappheit, die andere aber in den Bedürfnissen liegt, welche einer zahlenmäßigen Erfassung stets im Wege stehen.

*Spann* betont in seinem Wirtschaftsbegriffe auch jene Eigenschaft der Wirtschaft, daß sie nicht Selbstzweck, sondern eine dienende, unserer Bedürfnisbefriedigung untergeordnete Tätigkeit ist. Dies trifft auch gewiß zu und ist auch in den obigen Ausführungen enthalten, wenn wir das Wirtschaften als ein uns auferzwungenes, also nicht für sich stehendes Handeln bezeichnen. Doch ist dabei nicht zu vergessen, daß die Mittelhaftigkeit des Handelns auch bei anderen Tätigkeiten zu finden ist. Wenn ich z. B. Sport betreibe, so kann ich dies wohl auch zum Vergnügen tun, werde es aber doch sehr oft als reines Mittel der Kräftigung meines Körpers betrachten. Noch mehr tritt dies im Gesellschaftsleben hervor, wo der größte Teil der kollektiven Tätigkeiten nicht Selbstzweck, sondern Mittel der Sicherung eines gedeihlichen Zusammenlebens der Menschen ist.

Noch eine Schwierigkeit liegt in der Betonung der Mittelhaftigkeit der Wirtschaft. Sie spiegelt sich schon in der Unterscheidung, welche *Aristoteles* bezüglich Hauswirtschaft und Erwerbswirtschaft und infolgedessen zwischen Ökonomie und Chrematistik vornimmt. In der sogenannten Erwerbswirtschaft nämlich, welche laut *Aristoteles* dem zweiten Gebiete angehört, erscheint der wirtschaftliche Erfolg als Selbstzweck. *Hans Mayer* fühlte diese Schwierigkeit in seinen Ausführungen, welche sich an den von *Spann* aufgestellten Wirtschaftsbegriff lehnen, und sucht sie zu umgehen<sup>1</sup>. Wir wollen vor der Hand dasselbe tun, da sich in unseren späteren Ausführungen zeigen wird, daß die Erwerbswirtschaft sich im Rahmen des Ganzen der Volkswirtschaft ebenfalls in der Eigenschaft der dienenden Tätigkeit zeigt. Trotzdem — und ohne in Gegensatz zu unserer grundlegenden Begriffsbestimmung über das Wesen der Wirtschaft zu geraten — werden wir unten die Erwerbswirtschaft in ihrem gewissermaßen abweichenden Charakter von der ursprünglichen Wirtschaft kennenlernen.

2. *Das wirtschaftliche Prinzip.* Wenn Wirtschaft jene Tätigkeit ist, welche das Rangordnen der zu befriedigenden Bedürfnisse in Anbetracht der Knappheit der Mittel vollzieht, so liegt hierin auch schon jener Grundsatz beschlossen, welcher das wirtschaftliche Handeln leitet. Die Knappheit der Mittel führt nämlich dazu, daß eine jede Zuteilung für einen Zweck das Mittel einer anderen Zweckbestimmung entzieht. Das Rangordnen und Zuteilen besteht daher in der Vergleichung der erforderlichen Aufwendung mit dem zu erreichenden Erfolge, und zwar mit dem Bestreben durch *Aufwendung des geringsten Mittels den höchsten Erfolg zu erzielen*. Zuteilung der Mittel für die rangmäßige Befriedigung der Bedürfnisse ist somit das Wesen dieses Prinzipes, welches *das wirtschaftliche Prinzip* genannt wird. Es besagt, daß die Zuteilung der Mittel nicht frei, sondern durch die Rangordnung der Bedürfnisse sowie durch die Eigenschaften der Mittel mit Hinblick auf ihre Verwendbarkeit bedingt ist.

<sup>1</sup> Vgl. *Hans Mayer*, Untersuchung zu dem Grundgesetz der wirtschaftlichen Wertrechnung. Zeitschr. f. Volksw. u. Sozialpol. Neue Folge Bd. II. 1922. S. 1—23.



Dieses Prinzip wird sowohl durch die reine Mittelhaftigkeit der Wirtschaft, als auch dadurch gefordert, daß sich in der Wirtschaft Vielheit (der Bedürfnisse) und Knappheit (der Mittel) begegnen. Weil die Wirtschaft nicht für sich selbst da ist, und ihr Ziel nicht aus sich selbst schöpft, deshalb muß sie die Mittel stets als Mittel behandeln und sie stets in die Rangordnung einzwängen, welche durch unsere Bedürfnisse, sowie durch die Knappheit der Mittel vorgezeichnet ist. Und auch die Begrenztheit der Mittel im Gegensatz zur Vielheit der Bedürfnisse fordert diese Lösung, denn dieser Sachlage wird nur Rechnung getragen, wenn jedes Mittel zur Erzielung des größten Erfolges verwendet wird.

Zweck und Mittel müssen natürlich auch auf anderen Gebieten des menschlichen Handelns in Einklang stehen. Aber ihr Zusammenhang ist außerhalb der Wirtschaft anderer Art. Nicht die Knappheit der Mittel, sondern die Wirkung der Mittel an sich ist tonangebend, während jene Beziehung, welche in Anbetracht der Knappheit der Mittel entsteht, ihr Recht als wirtschaftliches Prinzip in einer Anpassung der Mittel mit Bezug auf die Vielheit der erreichbaren Erfolge darin fordert, daß jedes Mittel *nur* zur Erzielung des größten Erfolges verwendet werden darf. Wirtschaftliches Handeln und wirtschaftliches Prinzip sind also unzertrennlich; das wirtschaftliche Prinzip ist direkter Ausfluß des Wesens der Wirtschaft und des dienenden Charakters derselben.

Obwohl auf dem arteigensten Boden der Wirtschaft entstanden, begleitet das wirtschaftliche Prinzip das menschliche Handeln überall, wo reine Mittelhaftigkeit und Knappheit zu finden sind. Deshalb muß nicht nur bei der Bedürfnisbefriedigung gewirtschaftet und das wirtschaftliche Prinzip angewendet werden, sondern überall, wo beide erwähnten Voraussetzungen zu finden sind. So muß z. B. der Wettschwimmer oder Wettläufer ebenso mit seinen Kräften wirtschaften, wie der Feldherr mit den ihm zur Verfügung stehenden Streitkräften. Der Unterschied zwischen der Wirtschaft und den anderen Gebieten des menschlichen Handelns liegt darin, daß das wirtschaftliche Prinzip nur in der Wirtschaft obenan steht, während es auf anderen Gebieten zwar oft Anwendung findet, jedoch nicht das leitende Prinzip des Handelns ist.

3. *Wirtschaft und Technik.* Wir haben schon erwähnt, daß die Wirtschaft den Charakter der reinen Mittelhaftigkeit mit der Technik teilt. Auch diese dient unserer Bedürfnisbefriedigung und kommt hierdurch in eine enge Berührung mit der Wirtschaft.

Um rasch zum Ziele zu gelangen, wollen wir das Wesen der Technik betrachten, wie es sich uns im Laboratorium offenbart, denn nur hier finden wir die Technik in ihrer reinen Form. Im Leben, in der Praxis, kommt sie ohne Wirtschaft nicht vor und kann des wirtschaftlichen Gesichtspunktes nie entraten. Was hat die Technik in ihrer Isoliertheit, etwa in einer Versuchsanstalt für Materialprüfung oder für Maschinenwesen zu leisten? Sie hat jene Effekte zu prüfen, welche sich aus den physikalischen oder chemischen Eigenschaften der benützten Stoffe, oder aus dem Spiel mechanischer Kräfte ergeben. Sie hat uns über jene Effekte zu unterrichten, welche in Anbetracht der Eigenschaften der verschiedenen Gegenstände, sowie der Naturgesetze zu erreichen sind, und uns auch den Weg vorzuzeichnen, welcher zu diesen Effekten führt.



Sie hat uns den Weg zu weisen, wie gewisse Erfolge in Anbetracht der physikalischen und chemischen Eigenschaften der benützten Stoffe oder der angewandten Kräfte erzielt werden können. Das Ziel selbst ist gegeben. Es ist entweder die Dauerhaftigkeit oder die Widerstandskraft, die Tragfähigkeit, der Grad der Kräfteentfaltung usw. zu prüfen und der Weg zu finden, auf welchem das gegebene Ziel, etwa die Tragfähigkeit einer Brücke, die Kräfteentfaltung einer Maschine usw. erreicht werden können. Die Technik hat uns somit das *Wie* der Ausführung einer bestimmten Aufgabe anzugeben.

*Hierdurch unterscheidet sich die Technik ihrem Wesen nach von der Wirtschaft. Die Wirtschaft entscheidet über die Verwendung der Mittel in Anbetracht unserer Bedürfnisse und der Knappheit der Mittel, die Technik zeigt uns hingegen die Verwendbarkeit der Mittel, sowie die gangbaren Wege dieser Verwendung stets nur in Hinblick auf die inneren Eigenschaften und Zusammenhänge der Mittel.*

Auch in der Praxis behält die Technik ihr innerstes Wesen, also ihre Beschränktheit auf die Mittel und die an sich betrachteten Erfolge dieser Mittel, doch tritt sie uns hier nicht mehr isoliert, also in ihrer reinen Eigenschaft entgegen. Sie darf die Mittel und ihre Erfolge nicht mehr an sich, d. h. losgelöst vom menschlichen Leben betrachten, denn diese Mittel sind nur in beschränkter Menge vorhanden und die Vielheit der menschlichen Bedürfnisse richtet sich auf dieselben. Sie darf sich also nicht mehr bloß um die Zielerreichung, um die hervorgebrachten Effekte kümmern, sondern hat auch darauf zu achten, daß auch in ihrem Bereiche keine Bedürfnisbefriedigung vorgenommen wird, welche der Rangordnung unserer Bedürfnisse in Anbetracht der Knappheit unserer Mittel widerspricht. In der Praxis hat also die Technik das durch die Eigenschaften der Mittel und durch die Naturgesetze bedingte *Wie* der Ausführung nicht allein in Betracht zu ziehen, sondern auch auf die Wirtschaftlichkeit der Ausführung, also auf die Einhaltung des wirtschaftlichen Prinzips zu achten.

Dies ist der Grund, weshalb in der Praxis Technik und Wirtschaft stets ineinander verflochten sind. Die Wirtschaft baut stets auf die physikalischen und chemischen Eigenschaften der Bedürfnisbefriedigungsmittel, denn diese verleihen ja diesen Mitteln die Eigenschaft, menschliche Bedürfnisse befriedigen zu können. Unter Anwendung dieser Eigenschaften erfolgt die Bedürfnisbefriedigung, aber deshalb tritt auch die Technik in der Praxis nie losgetrennt von der Wirtschaft auf. Im Leben muß auch sie der Bedürfnisbefriedigung dienen. Nur dient sie derselben in einer anderen Weise, wie die Wirtschaft. Wir könnten beiläufig sagen, sie ist auf die Mittel orientiert, während die Wirtschaft direkt auf die Bedürfnisbefriedigung orientiert ist.

Neuestens hat sich die Wissenschaft näher mit dem Verhältnis von Technik und Wirtschaft befaßt. Das Ergebnis der Untersuchungen von *Voigt*, *Gottl-Ottlilienfeld* und *Spann* ist ziemlich ähnlich; auf die Unterschiede, welche hierbei doch bestehen, können wir hier nicht eingehen. *Schäffle*, Bau und Leben des sozialen Körpers. 2. Aufl. Tübingen 1896. Bd. II. — *Sombart*, Der moderne Kapitalismus. 2. Aufl. I. Bd. München u. Leipzig 1916. — *Voigt*, Technische Ökonomik in Wirtschaft u. Recht der Gegenwart, hrsg. von L. v. Wiese. Bd. II. Tübingen 1912. — *Gottl-Ottlilienfeld*, Wirtschaft und Technik. Grundriß der Sozialökonomik. II. Abt. 2. Aufl. Tübingen 1923. — *Spann*, Fundament der Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. Jena 1923.



## ZWEITES KAPITEL

### Die Elemente der Wirtschaft

1. *Das Bedürfnis.* Wollen wir nun an eine Zergliederung des Wirtschaftsvorganges herantreten, so müssen wir zunächst jene bewegende Kraft ins Auge fassen, welche den Impuls für das Wirtschaften gibt. Wir haben diese Kraft in jener Mangelempfindung kennengelernt, welche durch die Naturbeschaffenheit des Menschen, dadurch hervorgerufen wird, daß der Mensch schon zur Fristung seines Lebens äußerer Hilfsmittel bedarf. Das hieraus entspringende Begehren nach Befriedigungsmitteln wird *Bedürfnis* genannt. Die Bedürfnisse des Menschen sind also die Triebkräfte der Wirtschaft.

Das Bedürfnis selbst ist keine reine wirtschaftliche Kategorie. Mangelempfindungen bewegen nicht nur die Wirtschaft, sondern auch andere Gebiete des individuellen und gesellschaftlichen Lebens<sup>1</sup>. Sie sind jene Triebkräfte, welche den Menschen überhaupt zum Handeln anreizen. Deshalb fällt auch ihre allgemeine Untersuchung außerhalb des Rahmens der Volkswirtschaftslehre. Wir haben es nur mit den wirtschaftlichen Bedürfnissen zu tun. *Wirtschaftliches Bedürfnis* ist eine bestimmte Art des Begehrens, nämlich *jenes Begehren, welches auf äußere Mittel gerichtet ist und infolge Knappheit der Mittel ein Rangordnen derselben herausfordert.*

Das wirtschaftliche Bedürfnis ist also nicht eine Mangelempfindung schlechthin, sondern eine bestimmte, auch durch äußere Umstände bedingte Art des Begehrens. Nur wo Knappheit der Mittel vorliegt und ein Rangordnen derselben wesentlich ist, haben wir es mit einem wirtschaftlichen Bedürfnis zu tun. Da aber die meisten Mangelempfindungen knapp vorhandene Mittel der Außenwelt zu ihrer Beseitigung erfordern, so greifen auch die meisten Mangelempfindungen in die wirtschaftliche Sphäre über. Die Träger der höchsten menschlichen Lebensinhalte, wie Staat und Kirche müssen deshalb ebenso wirtschaften, wie das einzelne Individuum.

Die Bedürfnisse des Menschen sind nicht gleichartig. Sie unterscheiden sich nicht nur darin, daß sie sich auf die verschiedensten Gegenstände der Außenwelt beziehen, sondern auch bezüglich ihres Stärkegrades, also bezüglich ihrer *Intensität*. Die Verschiedenheit der Intensität der Bedürfnisse ist schon lange beobachtet worden und die Wissenschaft mühte sich damit ab, jene Rangordnung der Bedürfnisse festzustellen, welche der Bedürfnisbefriedigung zugrunde liegt. Das Bedürfnis nach Nahrung würde nach dieser Anschauung jenem nach Kleidung, dieses jenem nach Unterkunft usw. vorangehen.

Schon die Aufstellung dieser Reihenfolge mußte berechtigte Zweifel darüber aufkommen lassen, ob es richtig sei, eine solche Rangordnung aufzustellen. Niemand kann doch bezweifeln, daß Alter, Klima, Volkscharakter usw. auf das Rangordnen der Bedürfnisse Einfluß haben.

<sup>1</sup> Der Drang nach Erforschung der Wahrheit, der Schaffensdrang, der Ehrgeiz usw. wurzeln ebenfalls in Mangelempfindungen.



Die Auffassung, es gäbe eine natürliche Rangordnung der Bedürfnisse, beruhte auf der Annahme, die Bedürfnisse wären einheitliche und unteilbare Ganze. Dies widerspricht jener Beobachtung, daß *die meisten Bedürfnisse eine sukzessive, also stufenweise Befriedigung zulassen*, ja sogar in sich bergen. Es kann also nicht davon die Rede sein, daß das Bedürfnis nach Nahrung ungeteilt jenem nach Unterkunft oder Kleidung vorangeht, denn das Bekleidungsbedürfnis, welches ebenfalls nicht ungeteilt auftritt, kann sich schon nach einer gewissen, wenn auch unvollständigen Befriedigung des Nahrungsbedürfnisses geltend machen. Dies kann unzählige Male im Leben beobachtet werden, und scheinbar unwichtige Bedürfnisse können scheinbar viel wichtigeren den Rang streitig machen.

Allerdings wird bei einem Hungernden das Nahrungsbedürfnis allen übrigen Bedürfnissen vorangehen, doch kann sich bei einer gewissen Befriedigung desselben schon ein anderes Bedürfnis, so z. B. jenes nach Stimulanzmitteln (Rauchen, Alkohol) geltendmachen. Scheinbar weniger wichtige Bedürfnisse weisen oft hohe Intensitätsgrade auf. Durch diese Beobachtung wurde unzweifelhaft bewiesen, daß wir die Bedürfnisse keinesfalls als unteilbare Ganze betrachten dürfen, sondern die Sukzessivität, die Gradmäßigkeit des Befriedigungsvorganges als wesentlich anzunehmen haben. Wären die Bedürfnisse tatsächlich unteilbar, so müßte ja das Nahrungsbedürfnis in seiner jedweden Schattierung allen übrigen Bedürfnissen vorangehen.

Diese Feststellung enthält schon einen zweiten Tatbestand. Es folgt nämlich aus ihr zwingend, daß *sich die Bedürfnisse nicht voneinander gesondert und bloß nacheinander, sondern miteinander verbunden und gleichzeitig geltend machen*. Die Bedürfnisbefriedigung ist demgemäß nicht ein bloßes Nacheinander, sondern gleichzeitig ein Nebeneinander, welches sich daraus ergibt, daß verschiedene Bedürfnisse nebeneinander Befriedigung verlangen. Angefangen vom Nahrungsbedürfnis, welches nur auf der primitivsten Stufe sich auf eine ganz geringe Zahl von Lebensmitteln beschränkt, hinauf bis zu den komplizierten und stets eine ganze Kette von Mitteln umfassenden Bedürfnissen, handelt es sich um ein sich ergänzendes und miteinander in Verbindung auftretendes Begehren nach Gegenständen der Außenwelt.

Früher mühte sich die Volkswirtschaftslehre damit ab, nicht nur eine Rangordnung der Bedürfnisse aufzustellen, sondern auch eine eingehende Beschreibung der verschiedenen menschlichen Bedürfnisse zu geben. Es mag dies eine sehr anziehende Aufgabe für den Kulturhistoriker, für den Ethnographen oder auch für die Wirtschaftsgeschichte sein; die volkswirtschaftliche Theorie hat mit ihr nichts zu schaffen. Für sie sind die Bedürfnisse gegebene Tatsachen. Nur das Wesen derselben sowie der Vorgang ihrer Befriedigung interessiert sie.

In der neueren Literatur ist das Bestreben so ziemlich allgemein, unsere Wissenschaft von ähnlichem Beiwerke zu säubern. Scharf tritt dieser Standpunkt z. B. in *Schumpeters: Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig 1908, in den Vordergrund. Hingegen ist die begriffliche Abgrenzung der wirtschaftlichen Bedürfnisse äußerst vernachlässigt worden. Bei einem so wichtigen Grundbegriff, wie es das Bedürfnis ist, scheint mir das eine große Unterlassungssünde zu sein. Kann doch der Wirtschaftsbegriff selbst,



welcher auf das Bedürfnis Bezug nimmt, nicht als geklärt betrachtet werden, solange der Begriff des Bedürfnisses im Unklaren ist.

Bisher war man in unserer Wissenschaft darüber einig, daß das Bedürfnis als Beweggrund des Wirtschaftens zu betrachten sei. Neuestens wird dies von mancher Seite bestritten. So will *Spann* den Begriff des Bedürfnisses durch jenen des *Zieles* ersetzen, um das psychologische und kausale Moment auszuschalten. Ich glaube kaum, daß wir damit etwas gewinnen.

*Tiburtius*, Der Begriff des Bedürfnisses. Jahrbücher für Nationalök. u. Stat. III. F. 48. 1914. — *Brentano*, Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Sitzungsberichte d. Königl. bayer. Akad. d. Wissenschaften, München 1908. — *Čuhel*, Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck 1907. — *Gurewitsch*, Die Entwicklung der menschl. Bedürfnisse. Leipzig 1901.

2. *Die Güter*. Das Bedürfnis ist der Ausgangspunkt und die subjektive Grundlage der Wirtschaft. Es gehört aber zum Wesen der Bedürfnisse, daß sie sich auf Gegenstände der Außenwelt richten. So kommen die Gegenstände der Außenwelt in den Bereich der Wirtschaft. Jene Gegenstände, welche geeignet sind, der Bedürfnisbefriedigung des Menschen zu dienen, werden *Güter* genannt.

Die Güter sind Gegenstände, auf welche sich unser Begehren richtet und sind demgemäß größtenteils *passive Mittel* unserer Bedürfnisbefriedigung. Nur ein Gut ist zugleich aktives Mittel der Bedürfnisbefriedigung. Es ist dies die *menschliche Arbeit*. Sie ist vom Bedürfnisbefriedigung suchenden Menschen untrennbar und ein Mittel der Aktivität des Menschen. Es gibt also *passive Güter* (alle Güter mit Ausnahme der menschlichen Arbeit) und ein *aktives Gut* (die menschliche Arbeit).

Oft begegnen wir der Einteilung der Güter in *Sachgüter* und *Dienste*. Diese Einteilung ist nicht falsch, wenn unter Diensten jede menschliche Arbeit verstanden wird. Allerdings hebt sie nicht das wesentliche Moment hervor, welches darin besteht, daß die Sachgüter dem Menschen passiv dienen, während die Arbeit aktiv bei der Bedürfnisbefriedigung mitwirkt. Jedenfalls scheint es uns aber verfehlt, diese Einteilung im Sinne *Cassels* zu gebrauchen (Theoretische Sozialökonomie. Leipzig 1918. s. S. 8—12), als ob die einzelnen Leistungen der ständige Nutzung zulassenden Güter als Dienste zu betrachten wären. Für das wirtschaftliche Leben ist jener Umstand entscheidend, ob die Mittel der Bedürfnisbefriedigung bei derselben in aktiver oder passiver Eigenschaft mitwirken, und als Dienste sind aktive Mittel, also menschliche Handlungen zu betrachten.

Die Mitwirkung der Güter bei der Bedürfnisbefriedigung weist auch in einer anderen Richtung einen wesentlichen Unterschied auf. Es gibt nämlich Güter, welche unmittelbar, und solche, welche bloß mittelbar bei der Bedürfnisbefriedigung mitwirken. Die ersteren nennt man *Gebrauchsgüter*. Es sind dies all jene Gegenstände, welche zum Genusse für den Menschen bereit sind. Die zweite Gruppe wollen wir *mittelbare Güter* nennen. Sie sind zweifacher Art. Einerseits sind sie *Produktionsgüter*, indem sie der Herstellung von Genußgütern dienen; so Maschinen und Werkzeuge, Rohmaterialien, und auch der Grund und Boden selbst. Andererseits sind sie *Verkehrsgüter* (nicht mit dem Begriffe der Ware zu verwechseln), indem sie die Berührung zwischen den Einzelwirtschaften erleichtern. Das wichtigste Verkehrsgut ist das Geld.



Die Produktionsgüter wurden von *Menger* Güter höherer Ordnung genannt. Es soll hiermit zum Ausdruck gebracht werden, daß sie der Bedürfnisbefriedigung nicht unmittelbar, sondern bloß durch Einschaltung eines längeren oder kürzeren Produktionsvorganges dienen. Je nach dem Grade, in welchem sie zum Endprodukte, also zum Genußgute, stehen, wird von Gütern *erster, zweiter, dritter* usw. *Ordnung* gesprochen. Noch ist zu bemerken, daß es zwischen Gebrauchs- und Produktionsgütern nicht immer eine schroffe Scheidewand gibt. Kakao kann z. B. als Genußgut verwendet werden, ist aber für den Schokoladenfabrikanten ein Produktionsgut. Die Mehrzahl der Produktionsgüter ist aber unbedingtes Produktionsgut, wie z. B. Maschinen, Werkzeuge usw. Auch die menschliche Arbeit ist als unbedingtes Produktionsgut aufzufassen, weil die Befriedigung, welche die Arbeit selbst als solche dem Menschen bieten kann, nicht mehr in das wirtschaftliche Gebiet gehört.

Die Einteilung der Güter in mittelbare und unmittelbare Güter ist insofern nicht üblich, als zumeist nur Gebrauchs- und Produktionsgüter voneinander geschieden werden. Wir halten sie aber für zweckdienlich, da hierdurch das Geld und andere Mittel des Verkehrs als Güter gefaßt werden können, als welche sie sich auch offenbar zeigen.

In der Literatur begegnet uns manchmal die Auffassung, daß unter Gütern bloß materielle Gegenstände zu verstehen sind. Abgesehen davon, daß die menschliche Arbeit, welcher doch der Gutscharakter nicht abgesprochen werden darf, kein materielles Gut ist, zeigt uns das wirtschaftliche Leben, daß auch *Handlungen und immaterielle Verhältnisse* unserer Bedürfnisbefriedigung dienen können. Forderungen, Patente, Firmen usw. können im Wirtschaftsleben große Bedeutung erlangen und sind ebenfalls Mittel unserer Bedürfnisbefriedigung. Die Theorie gerät also in einen unbegründeten Gegensatz zur Wirklichkeit, wenn sie diese immateriellen Mittel aus dem Gutsbegriffe ausscheidet. So viel ist natürlich zuzugeben, daß sich die Güter in *Sachgegenstände* und *Handlungen* (wir können sie unbedenklich auch Dienste nennen) bzw. Verhältnisse spalten.

3. *Der Nutzen.* In den Gang der Bedürfnisbefriedigung greifen die Güter tief hinein. Von ihrer Beschaffenheit hängt es ab, welchen Bedürfnissen und in welchem Grade sie dienen können. Will der Mensch seine Bedürfnisse planmäßig befriedigen, so muß er die Güter zu seiner Bedürfnisbefriedigung in ein Verhältnis setzen. Dies geschieht durch jenes Urteil, welches wir *Nutzen* nennen.

Der Nutzen ist also ein Verhältnis zwischen den menschlichen Bedürfnissen und den Eigenschaften der Güter. Er ist die Verbindung zwischen Mensch und Sache. In den Bereich der Wirtschaft gehören nur jene Gegenstände, welche der Bedürfnisbefriedigung dienen können, welche also einen Nutzen haben. Nur sie sind Güter, während alle übrigen Gegenstände in dem Kreise der Wirtschaft keinen Platz finden.

Es folgt aus dem Wesen des Nutzens als Brauchbarkeitsurteils, daß er *subjektiver Natur* ist. Das Vorhandensein des auf eine Sache gerichteten Begehrens ist Voraussetzung für ihn, und dieses Begehren entspringt aus dem Innersten des Menschen. Doch ist im Nutzen unzweifelhaft *auch ein objektives Moment enthalten*, da ja die Brauchbarkeit auch von den objektiven Eigenschaften der Dinge abhängt.

Die Subjektivität des Nutzens wird durch das Gesellschaftsleben stark



durchkreuzt. Ein großer Teil der Bedürfnisse ist von Natur an gegeben, aber Art und Maß der Befriedigung gesellschaftlich, durch Gewohnheit, Nachahmung usw. vorgezeichnet. Auch die Eigenschaften der Güter tragen viel dazu bei, das objektive Moment im Nutzen zu stärken. Ein Teil der Güter ist für den Menschen absolut unbrauchbar, während bei anderen Gegenständen die Brauchbarkeit auf der Hand liegt. All dies kann aber daran nichts ändern, daß der Nutzen den individuellen Verschiedenheiten der Menschen unterworfen ist. Was für den einen als begehrenswert erscheint, kann dem anderen als verabscheuungswürdig gelten.

Amonn meint: „für die Wirtschaft ist allein wichtig, ob und mit welcher Stärke ... gegebene Dinge *begehrt* werden, aus welchem Grunde ... ist für die Wirtschaft vollständig gleichgültig.“<sup>1</sup> Dementsprechend würde der Begriff des Nutzens nicht in die Volkswirtschaftslehre gehören. Ja, wohin gehört er denn dann? Es muß doch erklärt werden, worin das Band zwischen Subjekt und Objekt der Wirtschaft besteht, woraus das Begehren des Menschen nach Gütern entspringt. Oder kann vielleicht dagegen ein Einwand erhoben werden, daß wir die Güter deshalb begehren, weil wir von ihnen irgendeine Befriedigung erhoffen, also ein Nutzurteil über sie fällen?

### DRITTES KAPITEL

## Der Lebensprozeß der Einzelwirtschaft

1. *Das Gesetz der Bedürfnissättigung.* Die Wirtschaft hat unsere Bedürfnisbefriedigung zu leiten. Hierbei ist vor allem die Beschaffenheit unserer Bedürfnisse entscheidend. Diesbezüglich haben wir für wesentlich erkannt, daß die Bedürfnisse nicht unteilbar, als Ganze, sondern zumeist in einer Abstufung mit verschiedenen Intensitätsgraden auftreten. Auch haben wir feststellen müssen, daß die verschiedenen Bedürfnisse mit ihren verschiedenen Intensitätsgraden sich vermengen und nicht nach Bedürfnisgattungen, sondern mit ihren verschiedenen Intensitätsgraden nebeneinander und im Zusammenhange miteinander ihre Befriedigung fordern.

Durch diese Natur der Bedürfnisse ist schon der Vorgang der Bedürfnisbefriedigung selbst gegeben. Sie zeigt sich vor allem als *Sättigungsvorgang*, indem die gewährte Befriedigung bei Anwendung zuwachsender Gütermengen zunimmt, also stufenweise Sättigung eintritt. Ferner kann die Bedürfnisbefriedigung nicht allein durch die hierarchische Rangordnung der einzelnen Bedürfnisgattungen bestimmt sein, sondern sie muß daneben auch die verschiedenen Intensitätsgrade, sowie die gegenseitige Verbundenheit der einzelnen Bedürfnisse berücksichtigen. Die gleichen oder ähnlichen Intensitätsgrade der verschiedensten Bedürfnisgattungen gelangen so in der Bedürfnisbefriedigung nebeneinander. Die Bedürfnisbefriedigung muß deshalb gewissermaßen einen Querschnitt über das Ganze unserer Bedürfnisse machen, indem sie die gleich-

<sup>1</sup> Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpol. 53. Bd. S. 303.



stehenden Intensitätsgrade der verschiedensten Bedürfnisse gleichzeitig zu befriedigen sucht. Unsere Wissenschaft verdankt diese Erkenntnis *Gossen*, und sie wird deshalb das *Gossensche Gesetz*<sup>1</sup> genannt. Es wird auch als das *Gesetz der Bedürfnissättigung* bezeichnet. Wir können dieses Gesetz folgendermaßen formulieren: *Güterzuwüchse ermöglichen ein Absteigen zu weniger wichtigen Bedürfnisbefriedigungen und führen auch ein stufenweises Einschalten bisher unbefriedigter Bedürfnisse, jedoch stets in jener Weise herbei, daß gesucht wird, womöglich auf der ganzen Linie der Bedürfnisse eine harmonische, d. h. bis zum gleichen Sättigungsgrade vordringende Befriedigung zu erzielen.*

Wir müssen jedoch gleich hinzufügen, daß die Verwendung der Güterzuwüchse in dieser Weise schon in der isolierten Einzelwirtschaft nur äußerst mangelhaft durchdringen kann, weil einzelne Güterarten nur für einen begrenzten Kreis der Bedürfnisse in Betracht kommen und so die Harmonie in der Bedürfnisbefriedigung nur innerhalb jener Bedürfnisse erreicht werden kann, welche für das fragliche Gut in Betracht kommen. Die isolierte Einzelwirtschaft ist von der Güterseite her äußerst schwerfällig. Auch der ungleichmäßige Verlauf der einzelnen Bedürfnisskalen steht einer genauen Ausgleichung der Befriedigung hinderlich im Wege.

Wollen wir uns nicht jeder Vorstellung über Art und Weise verschließen, in welcher die Bedürfnisbefriedigung vor sich geht, so können wir uns wohl dieselbe kaum anders vorstellen. Mit dem ersten Stück Brot den Hunger zu stillen, wenn hierzu 5 Stück von bestimmter Größe erforderlich sind, ist unmöglich. Sättigung ist mit einem stufenweisen Fortschreiten der Befriedigung verbunden. Freilich ist nur diese stufenweise Abnahme der Sättigung unabwendbar. Ob wir weitere Zuwüchse für andere Bedürfnisse verwenden, indem wir weniger wichtige Grade eines Bedürfnisses vernachlässigen, ist schon Sache des vernunftgemäßen Handelns. Dies tritt also nicht mehr ungewollt ein, sondern muß zielbewußt angestrebt werden. Allein Wirtschaften heißt vernunftgemäß Handeln, und so muß auch dies für die Wirtschaft zutreffen. Wollen wir bestreiten, daß die Aufteilung der Gütervorräte durch Auswahl der die größte Befriedigung gewährenden Verwendungen vor sich geht, so müssen wir bestreiten, daß das Wesen der Wirtschaft in einem vernunftmäßigen Vorgehen besteht, und dies geht wohl nicht an.

Trotzdem wurde von *Graziadei* und *Spann* das Gossensche Gesetz heftig angegriffen. Der Einwand *Graziadeis* richtet sich gegen den ersten Satz *Gossens*, indem behauptet wird, es trete erst nach einem gewissen Punkte abnehmende Befriedigung ein, während der Genuß, welchen die ersten Zuwüchse ergeben, steigend sei. *Graziani* suchte diesen Einwand zu widerlegen. *Spann* meint, daß das „Gossensche Gesetz“ nur für die unmittelbare Aufeinanderfolge von Genußakten einer und derselben, gewaltsam von anderen Bedürfnissen getrennten

<sup>1</sup> Diese Benennung stammt von *Wieser*, der eine Ehrenschuld der deutschen Wissenschaft an *Hermann Heinrich Gossen* abzutragen glaubte, als er dies von *Gossen* zuerst erkannte Gesetz nach ihm benannte. Eigentlich handelt es sich jedoch nicht um ein Gesetz, sondern um zwei Gesetze, welche *Gossen* erkannte, nämlich um das Gesetz vom *abnehmenden Nutzen* bei fortschreitender Befriedigung einerseits, und um das Gesetz des *Genußausgleiches* bei der Verwendung von Güterzuwüchsen anderseits. Hierauf hat schon *Lezis* hingewiesen. (Vgl. seinen Artikel Grenznutzen in der 1. Aufl. des Handwörterbuches der Staatswissenschaften. Supplement.)



Bedürfnisart, also nur für eine vollkommen isolierte Bedürfnisbefriedigung gilt, die es in der Wirklichkeit niemals gibt. Der Hauptfehler wäre demnach darin gelegen, daß die einzelnen Bedürfnisse getrennt und aus dem Zusammenhange mit anderen Bedürfnissen herausgerissen in Betracht gezogen wären. Dies wäre allerdings ein unentschuldbarer Fehler. Diese Auslegung widerspricht jedoch dem wahren Sinne des Gossenschen Gesetzes, denn dieses will nicht nur die Tatsache feststellen, daß mit zunehmender Befriedigung die Dringlichkeit der Befriedigung abnimmt, sondern auch, daß ein Ausgleich zwischen der Befriedigung verschiedener Bedürfnisse gesucht wird. Stellt ja doch dieses Gesetz den Satz auf, daß stets die Harmonie der Bedürfnisbefriedigung angestrebt wird. Ich erinnere bloß an das Beispiel des Getreidevorrates bei *Böhm-Bawerk*<sup>1</sup>, welches beweist, daß der Zusammenhang der Bedürfnisse durch das Gossensche Gesetz berücksichtigt wird, ja es ist sogar das zweite Fundament des Gesetzes, denn gerade die Abnahme in einer Befriedigungsart ist die Quelle dafür, daß folgende Quantitäten des Gutes anderen Bedürfnissen zugeteilt werden.

Aber *Spann* bezweifelt auch die Abnahme der Sättigung bei zunehmender Gütermenge und will sie nur für Ausnahmefälle gelten lassen. Er stützt sich hierbei hauptsächlich auf Erscheinungen der Produktion. Die Grundlage seiner Schlußfolgerung ist etwa die, daß, falls Güterzuwüchse stets einen geringeren Nutzen ergeben würden, die Wirtschaft sich mit zunehmender Gütermenge nicht ergiebiger gestalten könnte, vielmehr müßte ihre Fruchtbarkeit eine abnehmende Tendenz zeigen. Diese Frage hat jedoch mit dem Gossenschen Gesetze nichts zu tun, denn dieses Gesetz ist und will auch kein Gesetz der Fruchtbarkeit sein. Es ist das Gesetz der Bedürfnisbefriedigung, und es besagt nur, daß Güterzunahme fortschreitende Bedürfnisbefriedigung verursacht. Freilich gilt jener Teil des *Gossenschen Gesetzes*, welchen *Lexis*<sup>2</sup> als das zweite Gossensche Gesetz bezeichnet hat, nämlich das Trachten nach Ausgleichung der Bedürfnisbefriedigung, auch für die Produktion, nämlich insofern, als die ergiebigsten Verwendungen zunächst gewählt werden, denn in diesem sogenannten zweiten Gossenschen Gesetze äußert sich die Einheit der Wirtschaft, welche Erzeugung und Verbrauch in gleicher Weise umfaßt. Wie weit aber eine Verwendung fruchtbarer oder weniger fruchtbar ist, fällt schon außerhalb des Rahmens dieses Gesetzes und wird durch die Gesetze der Fruchtbarkeit bestimmt. Falls sich als Folge dieser Gesetze eine Verwendung als fruchtbarer erweist als frühere Verwendungen, so wird diese eben als Ausfluß des Gossenschen Gesetzes anderen vorgezogen.

In einer anderen Richtung bewegt sich der Einwand, welchen *Amonn* dem Gossenschen Gesetz gegenüber erhebt. „Mag... das Gossensche Gesetz richtig sein oder nicht, mag es ein wirkliches psychologisches „Gesetz“ sein oder nicht, eine wesentliche Bedeutung für die Wirtschaftstheorie hat es nicht.“<sup>3</sup> Wenn man mit *Amonn* den Begriff der Wirtschaft überhaupt ausschalten will, so mag man diesen Standpunkt einnehmen. In diesem Falle entfällt ja alles, was wir als Theorie der Einzelwirtschaft behandeln. Ob die Theorie hierdurch etwas gewinnt, diese Frage wollen wir auf sich selbst beruhen lassen.

*Gossen*, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs. Braunschweig 1854. Neudruck Berlin 1889. — *Liefmann*, Hermann Heinrich Gossen u. seine Lehre. Jahrbücher für Nationalök. u. Stat. III. F. Bd. 40. 1910. — *Antonio Graziadei*, Intorno alla legge del godimento decrescente ed al principio del grado finale di utilità. Valparaiso 1901. — *Spann*, Gleich-

<sup>1</sup> *Böhm-Bawerk*, Grundzüge der Theorie des Güterwertes. Jahrbücher für Nationalök. u. Stat. Neue Folge. Bd. XIII. S. 30—31.

<sup>2</sup> Artikel Grenznutzen. 1. Aufl. des Handwörterbuches d. Staatswissenschaften. Supplement.

<sup>3</sup> Vgl. seine Kritik über *Wiesers* Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpol. Bd. 53. (1925.) S. 297.



wichtigkeit gegen Grenznutzen. Jahrbücher f. Nationalök. u. Stat. III. F. Bd. 68. 1925. Ferner Augusto Graziani, Istituzioni di Economia Politica, Torino. 4. Aufl. 1925, woselbst versucht wird, die Einwände *Graziadeis* zu entkräften.

2. *Der Wert als Grundregulator der Wirtschaft.* Das Interesse des Menschen an den Gütern wird durch jenes Urteil geweckt, welches wir als Nutzen bezeichneten. Der Nutzen genügt aber nicht als Richtschnur für das Wirtschaftsleben. In ihm besitzen wir bloß ein ganz allgemeines Urteil über die Brauchbarkeit der Güter. Auf dieser Grundlage können wir keine Rangordnung der Bedürfnisbefriedigung aufstellen. Die Sache liegt hier ganz ähnlich, wie bei den Bedürfnissen. Auf Grund der Bedürfnisgattungen ist keine Reihenfolge der Bedürfnisbefriedigung aufzubauen, und eben so wenig wird dadurch die Feststellung des Nacheinanders der Bedürfnisbefriedigung ermöglicht, daß wir bezüglich der einzelnen Güter Nutzurteile fällen. Das Wirtschaften besteht aber eben in der Festsetzung der Reihenfolge der Bedürfnisbefriedigung und in der zielbewußten Zuteilung der Güter für die Befriedigung einzelner Bedürfnisse. Bedürfnisgattungen und Nutzengattungen bleiben im allgemeinen und ermöglichen kein konkretes Einstellen der Bedürfnisbefriedigung unter planmäßigen Güterzuweisungen.

Zu einem konkreten Urteil über die Bedeutung der Güter für die Bedürfnisbefriedigung können wir nur gelangen, wenn wir auch die Knappheit, also die *gegebene Quantität* der Güter in Betracht ziehen. Hängt ja doch die Grenze, welcher wir in unserer Bedürfnisbefriedigung zustreben können, mit der Menge der zur Verfügung stehenden Güter zusammen. Bei Gütern, welche in unbeschränktem Maße zur Verfügung stehen, ist es überhaupt nicht nötig uns bezüglich der Bedürfnisbefriedigung Schranken aufzuerlegen und ihre Zuteilung weiter zu erwägen. Diese Güter werden *freie Güter* genannt und mit ihnen wirtschaften wir überhaupt nicht. Nur bei den in beschränkter Menge vorhandenen Gütern setzt die Notwendigkeit ein, ihre Zuteilung für die Bedürfnisbefriedigung wirklich zu erwägen. Sie sind das eigentliche Objekt des Wirtschaftens und werden deshalb als *wirtschaftliche Güter* bezeichnet. Bezüglich der wirtschaftlichen Güter sind wir gezwungen ihre Bedeutung für die Bedürfnisbefriedigung in Anbetracht ihrer unzulänglichen Menge eingehend zu erwägen. Das diesbezügliche Urteil wird *Wert* genannt.

Durch die Wertschätzung der Güter soll also ihre konkrete Bedeutung für unsere Bedürfnisbefriedigung festgestellt und erwogen werden, in welchem Maße wir in unserer Bedürfnisbefriedigung von den uns zur Verfügung stehenden Gütern tatsächlich abhängig sind. Der Bewertungsvorgang der Güter soll uns also *ein Maß für die Beurteilung jenes Grades bieten, in welchem wir von gegebenen Gütern bezüglich unserer Bedürfnisbefriedigung abhängig sind.*

Ohne Wertschätzung der Güter kann es keine Wirtschaft geben, denn solange wir uns jenes Maßes nicht bewußt werden, in welchem wir von den einzelnen Gütern bezüglich unserer Bedürfnisbefriedigung abhängen, kann auch ein planvolles Zuteilen der einzelnen Bedürfnisbefriedigungsmittel nicht



platzgreifen. Ohne Erwägung der wirtschaftlichen Bedeutung der Güter tappen wir im Dunklen herum und verwenden die Güter vernunftswidrig.

Diese Erwägungen zeigen, wie grundfalsch es ist, die Wertbildung als Erscheinung der Verkehrswirtschaft zu betrachten und zu meinen, wir bedürften der Wertschätzung der Güter nur im Zusammenhange mit dem Tausch. Merkwürdig ist es, daß auch ein Anhänger der neuen Wertlehre, wie *Philippovich* den Wert im Kapitel über den Verkehr behandelt. Die Wertlehre gehört an die Spitze der volkswirtschaftlichen Theorie, denn sie enthält die Erklärung dafür, auf welche Weise sich das wirtschaftliche Prinzip Geltung verschafft.

Wie das Bedürfnis, ist auch der Wert keine reine Wirtschaftskategorie. Es gibt auch ethische, ästhetische Werte usw. Wir haben es nur mit dem *wirtschaftlichen Werte* zu tun. Von anderen Werten unterscheidet er sich dadurch, daß er die Richtschnur für die wirtschaftliche Bedürfnisbefriedigung ist und die Bedeutung der Güter in bezug auf diese bestimmt.

3. *Erzeugung und Verbrauch der Güter.* Das Wirtschaften bezweckt die planmäßige Beseitigung unserer Mangelempfindungen gewisser Art. Die Sättigung unserer Bedürfnisse erfolgt durch die Inanspruchnahme von Gütern. Falls hierdurch die Güter vernichtet werden, sprechen wir von *Verbrauch* oder *Konsumtion*. Der Verbrauch der Güter selbst ist schon kein wirtschaftlicher Vorgang. Er beschließt sozusagen den Wirtschaftsprozeß. In subjektiver Hinsicht ist er ein Stück Zielerreichung, und seinem objektiven Wesen nach ein biologischer oder technischer Prozeß. (Biologisch z. B. der Verbrauch von Nahrung, technisch der Verbrauch von Roh- und Hilfsmaterialien.) Nur bei dem Aufbrauche von Verbrauchsgütern bedeutet der Verbrauch gleichzeitig Bedürfnisbefriedigung. Da ein großer Teil der Güter der Bedürfnisbefriedigung nicht unmittelbar dient, so bedeutet auch ihr Verbrauch keine Bedürfnisbefriedigung, sondern bloß eine Annäherung an dieselbe. Dies ist der Fall beim Verbrauch von Produktionsmitteln (z. B. Verbrennung der Kohle zwecks Dampferzeugung).

An Stelle des Verbrauches tritt bei einem großen Teile der Güter der *Gebrauch*. Er besteht in einer ständigen Anwendung für die Bedürfnisbefriedigung, oder für ihre Vorbereitung. Möbel, Wäsche, Tischgeschirr können als Beispiel für das Erstere, Maschinen, Gerätschaften und der Grund und Boden für das Letztere dienen. Meistens geht mit dem Gebrauche ständig benutzbarer Gegenstände ein langsamer Verbrauch Hand in Hand.

Ein Auslangen mit gegebenen Vorräten ist der Kern der Wirtschaft. Die zielbewußte Tätigkeit des Menschen, sowie die Zunahme seiner Kenntnisse weiten aber den Wirtschaftsprozeß bald aus. Der Mensch begnügt sich nicht mit den in der Natur vorgefundenen Vorräten, sondern sucht sie planmäßig zu vermehren. So entsteht die *Produktion* als wichtige Ausweitung des Lebensprozesses der Wirtschaft. Zielbewußte Vermehrung der Güter macht ihr Wesen.

Durch die Produktion wird zwar der Grundcharakter der Wirtschaft nicht verändert, es wird aber durch sie die Grundlage, auf welcher die Wirtschaft beruht, doch stark umgestaltet. Mit den Gütern muß wohl auch weiter gewirt-



schaftet werden, aber die *Wirtschaft gewinnt durch die Produktion Elastizität*. Die Bedürfnisbefriedigung wird nicht nur reichlicher, sondern auch elastischer, denn die Produktivgüter gestatten zumeist eine große Auswahl in bezug auf ihre Verwendung. Sie erweitern hierdurch den Spielraum der Wirtschaft, denn Wirtschaftserwägungen können nun entscheiden, welche Güter wir in größerem, oder geringerem Umfange vermehren wollen. So werden durch die Produktion die Grenzen der Wirtschaft hinausgeschoben. Nicht mehr der Vorrat an Genußgütern, sondern jener an Produktionsmitteln bestimmt die Grenzen der Wirtschaftsmöglichkeiten, und zwar — da eben verschiedene Vermehrungsmöglichkeiten offenstehen — in viel elastischerer Weise, als es die Genußgütervorräte an sich tun.

Ist der Verbrauch an und für sich kein wirklich wirtschaftlicher Vorgang, so ist dies die Produktion eben so wenig. Ihr Wesen ist biologischer oder technologischer Art. Sehr treffend sagt Amonn: „Die Begriffe ‚produzieren‘ und ‚wirtschaften‘ sind völlig verschieden und unabhängig voneinander. Es besteht zwischen ihnen keine logische Verknüpfung“<sup>1</sup>. Die Produktion steht aber ebenso, wie die Konsumtion, in engstem Zusammenhange mit der Wirtschaft, ja sie wird sogar ganz in dieselbe eingebettet. Dies folgt einerseits aus ihrem Zwecke, welcher in der Vermehrung oder Verbesserung der Bedürfnisbefriedigungsmittel besteht, anderseits aber daraus, daß sie eine Verwendung und sehr oft auch ein Verbrauch von Gütern ist und deshalb unter die Kontrolle der Wirtschaft gestellt werden muß. Zweck und Kontrolle der Produktion gehören also der Wirtschaftssphäre an. Auch sie hat die Güter in die Einheitlichkeit des Bedürfnisbefriedigungsvorganges einzustellen.

4. *Die Fruchtbarkeit*. Ziel der Produktion ist die Verwirklichung von Nutzen. Wird dieses Ziel durch die Produktion erreicht, so war dieselbe fruchtbar. *Fruchtbarkeit* ist also die Erzielung eines Erfolges, d. h. auf die Wirtschaft bezogen, *die Verwirklichung eines Nutzens*. Fassen wir diesen Erfolg als sachliches Ergebnis der Produktion, so können wir ihn als *Ertrag* bezeichnen und sagen, daß jede Produktion, welche einen Ertrag abwirft, fruchtbar ist.

Wäre die Verwirklichung von Nutzen ohne Opfer möglich, so wäre jede erfolgreiche Produktion auch wirtschaftlich unanfechtbar. Dies ist jedoch nicht der Fall. Jede Verwirklichung von Nutzen kommt mit der Verwirklichung anderer Nutzen in Verbindung, da jede Quelle von Nutzen, handle es sich um Stoffe oder um Arbeit, verschiedene Verwendungen zuläßt. Somit ist mit jeder Verwirklichung von Nutzen, also mit der Erzielung eines Ertrages infolge der Knappheit der Güter unbedingt ein *Wirtschaftsopfer* verbunden. Dieses Opfer nennen wir *Produktionskosten*<sup>2</sup>. Ihrem Wesen nach bestehen sie in einer Nutzeneinbuße. Wo also eine Auswahl zwischen verschiedenen Ver-

<sup>1</sup> Object und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. Wien und Leipzig. 1911. S. L. 35.

<sup>2</sup> Diese Benennung ist schon der Verkehrswirtschaft entlehnt; für die Einzelwirtschaft würde der Ausdruck *Produktionsopfer* entsprechend sein.



wendungen zu treffen ist, muß diese auf Grund des wirtschaftlichen Prinzipes erfolgen. Erst hierdurch wird die Verhältnismäßigkeit, die Rangordnung der Wirtschaft gewahrt.

So muß sich auch die Fruchtbarkeit unter das Joch des wirtschaftlichen Prinzipes beugen. Sie besteht zwar in jedem Falle, in welchem ein Ertrag erzielt wird, sie entspricht aber der Ganzheit der Wirtschaft erst, wenn die Rangordnung der Wirtschaft durch sie nicht verletzt wird, wenn der Erfolg also nicht geringer ist, als das für die Verwirklichung des erreichten Nutzens gebrachte Opfer, also als der geopfert Nutzen. Der Ertrag an sich betrachtet ist also bloß *Rohertrag*, welcher noch eines Vergleiches mit den Kosten bedarf; nur der Überschuß, welcher sich nach Abzug der Produktionskosten ergibt, ist *Reinertrag*, also ein Ergebnis, welches dem wirtschaftlichen Prinzip standhält. Kurz zusammengefaßt: fruchtbar ist in weiterem Sinne jede wirtschaftliche Handlung, welche einen Ertrag ergibt; fruchtbar in engerem Sinne, also als Verwirklichung des wirtschaftlichen Prinzipes bloß jene Handlung, welche einen ihre Produktionskosten übersteigenden Ertrag bringt, also einen *Reinertrag* abwirft.

Da die verwirklichten Nutzen von verschiedener Bedeutung für unsere Bedürfnisbefriedigung sind und auch das Verhältnis von Kosten und Erfolg sich verschieden gestalten kann, gibt es in der Fruchtbarkeit *Gradunterschiede*. Jede Verminderung der Kosten erhöht bei gleichbleibendem Ertrage die Fruchtbarkeit. Das kann auf zwei Grundlagen erfolgen. Entweder handelt es sich hierbei um eine Vervollständigung der Zuteilung der Güter, oder aber um einen technischen Fortschritt, welcher eine bessere, weil rationellere Ausnützung der Güter ermöglicht.

Oft wird unter Fruchtbarkeit einfach Wertvermehrung verstanden. Ich glaube, wie Spann, daß dieser Begriff weiter gefaßt, als Erfolgskategorie der Wirtschaft betrachtet werden muß. Jede Nutzenverwirklichung bedeutet einen auf wirtschaftliches Gebiet fallenden Erfolg. Eine andere Sache ist es dann, daß auch diese Erfolge durch das wirtschaftliche Prinzip geregelt werden müssen.

Das Schrifttum über die Frage der Fruchtbarkeit s. unten im III. T. I. Kapitel 5: „Die Fruchtbarkeit in der Volkswirtschaft.“

5. *Die Arbeitsleistung und die wirtschaftliche Rücklage.* Das Wirtschaften erfordert stets eine aktive Tätigkeit des Menschen. Ist sie planmäßig und auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet, so wird sie *Arbeit* genannt. Der wirtschaftliche Begriff der Arbeit fällt also mit dem technischen Begriffe derselben nicht zusammen. In wirtschaftlichem Sinne ist nur die menschliche Kraftentfaltung und auch sie nur, wenn sie planmäßig erfolgt, Arbeit. Es folgt dies daraus, daß in der Wirtschaft der Mensch stets in seiner gesonderten Rolle zu betrachten ist, da ja die Wirtschaft dem Menschen dient. Erfolgt also eine Kraftentfaltung des Menschen in diesem Zusammenhange, so verschmilzt gewissermaßen Subjekt und Objekt der Wirtschaft.

Wir haben die Wirtschaft als eine planmäßige Tätigkeit des Menschen kennengelernt. Erwägung und Zuteilung sind ihre Grundelemente. Dies kann



aber unter zweifachem Gesichtspunkte geschehen. Es kann der Zuteilung der Güter bloß die Eingebung des Augenblickes zugrunde liegen, und es kann diese Einteilung unter *Berücksichtigung der Zukunft erfolgen*. Beim Kulturmenschen wird die Wirtschaft vom zweiten Gesichtspunkte beherrscht, da derselbe sich der Wiederkehr, der Periodizität seiner Bedürfnisse bewußt geworden ist. Schon diese Erwägung bewegt den Menschen dazu, für die Zukunft wirtschaftliche Rücklagen zu machen, also einen Teil der Güter bereitzuhalten.

Bald wird eine weitere Bedeutung der wirtschaftlichen Rücklagen erkannt. Sie ermöglichen die Einschlagung von *Produktionsumwegen*, welche zu einer ergiebigeren Bedürfnisbefriedigung führen. Solange der Mensch von der Hand in den Mund lebt, ist er fortwährend gezwungen für die unmittelbarsten Bedürfnisse zu sorgen, und empfindet die Bedürfnisbefriedigung als schwere Last. Die wirtschaftliche Rücklage erleichtert diesen Druck und ermöglicht es auch mittelbare Ziele, wie etwa die Verwendung der Arbeitskraft zur Herstellung von Geräten, ins Auge zu fassen. So wird die wirtschaftliche Rücklage zu einer wichtigen Stütze der Produktion.

Die herrschende Theorie verwendet den Begriff der Rücklage überhaupt nicht. Nur bei *Spinn* kommt er verselbständigt vor. Er wird sonst unter den Kapitalbegriff summiert. Das Kapital wird in Verbindung mit der Natur und der Arbeitskraft als *Produktionsfaktor* definiert. Wir möchten diese Auffassungsweise vermeiden, denn unserer Ansicht nach ist das Kapital ein Gesellschaftsprodukt und hat demnach in der isolierten Einzelwirtschaft nichts zu suchen. Auch der Begriff der Produktionsfaktoren ist problematischer Art, da ja der Produktionsprozeß selbst ein biologischer oder technologischer Vorgang ist, dessen wirtschaftliche Seite durch die Produktionsgüter zur Geltung kommt. Der Begriff der Produktionsgüter genügt also vollständig, und es ist kein Grund abzusehen, weshalb wir am Begriffe der Produktionsfaktoren festhalten sollten, welcher sich nur an das Technische des Produktionsprozesses anklammert.

Das Wesen der Produktionsumwege ist schon von den Klassikern erkannt und gewürdigt worden, indem die größere Ergiebigkeit der Produktion durch Einschaltung von Werkzeugen ihre Aufmerksamkeit erweckte. Doch stand für sie nicht der Produktionsumweg selbst, nur sein Mittel, der Produktionsfaktor Kapital, wie sie ihn nannten, im Vordergrund. Erst *Böhm-Bawerk* hat die größere Ergiebigkeit der Produktionsumwege selbst einer eingehenderen Untersuchung unterzogen. Auch den Ausdruck „Produktionsumwege“ hat er geprägt.

## VIERTES KAPITEL

### Der wirtschaftliche Wert

1. *Das Wertproblem.* Die Wirtschaft ist auf Erwägungen aufgebaut, welche die Bedeutung der einzelnen Güter für unsere Bedürfnisbefriedigung festzustellen trachten. Ohne solche Erwägungen kann es keine Wirtschaft geben, denn steht einmal fest, daß Wirtschaften in einer planmäßigen und ziel-



bewußten Zuteilung der Güter für die einzelnen Bedürfnisse besteht, so muß ihr ein Abwägen der Wichtigkeit dieser Güter vorangehen. Auf welche Weise, auf welcher Grundlage und mit welcher Genauigkeit diese Bedeutung der Güter festgestellt wird, darin besteht *das Wertproblem*.

Bevor wir näher auf das Wertproblem eingehen, soll die Frage kurz erörtert werden, ob ein tieferes Verständnis des Wirtschaftslebens ohne Behandlung des Wertproblems möglich ist. Diese Frage soll deshalb nicht umgangen werden, weil sich neustens die Zahl der Theoretiker mehrt, welche das Wertproblem aus der Volkswirtschaftslehre ganz ausschalten möchten. So spricht *Gottl-Ottlilienfeld*<sup>1</sup> von der sterbenden Wertlehre, *Amonn*<sup>2</sup> betrachtet das Wertproblem als kein nationalökonomisches Problem, und *Cassel* baut sein ganzes System mit einer Umgehung des Wertproblems auf. Neuestens hat *Dietzel*<sup>3</sup> — schon von Anfang an ein Gegner der neuen Wertlehre — diesen Bestrebungen die Krone aufgesetzt, indem er erklärte, die Wertlehre sei einfach überflüssig.

Die Werttheorie soll also nach dieser Auffassung fallen gelassen werden. Was glaubt man damit zu gewinnen? Es soll die Volkswirtschaftslehre von allem psychologischen Beiwerke befreit und ein schier unlösbares Problem umgangen werden, welches nach Ansicht dieser Gelehrten mit dem volkswirtschaftlichen Vorgange selbst nichts zu tun hat. Ist es aber ein wissenschaftliches Verfahren, eine Frage, welche uns das Leben doch unbedingt stellt, deshalb verstummen zu lassen, weil sie schwer lösbar ist, oder weil ihre Lösung uns die Grenzen einer engeren Fachwissenschaft zu überschreiten zwingt? Die Frage ist doch die: *Können wir, ohne eine Erklärung des Wertes zu suchen, zu einem tieferen Verständnis des Wirtschaftsvorganges gelangen?* Denn es kann doch nicht bezweifelt werden, daß das Wesen der Wirtschaft, als Grundbegriff der Volkswirtschaftslehre einer Klärung durch die Volkswirtschaftslehre bedarf<sup>4</sup>. Ist aber einmal das Wirtschaften ein Zuteilen der Güter für die verschiedenen Bedürfnisse, so muß doch diese Zuteilung von Erwägungen bezüglich der Wichtigkeit der Güter begleitet sein. Ob uns nun diese Erwägungen über unser engeres Gebiet hinausführen oder nicht, sie sind vorhanden und müssen deshalb behandelt werden.

Es ist ja gewiß sehr bequem, die Volkswirtschaftslehre erst dort beginnen zu lassen, wo wir nur in strengerem Sinne volkswirtschaftlichen Problemen, wie dem

<sup>1</sup> Herrschaft des Wortes. Jena 1901, ferner Die wirtschaftliche Dimension. Eine Abrechnung mit der sterbenden Wertlehre. Jena 1923.

<sup>2</sup> Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. Wien 1911, sowie auch in seiner Kritik Wiesers „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft.“ Arch. für Sozialwissensch. u. Sozialpol. 53. Bd. (1925) 2. Heft.

<sup>3</sup> Vom Lehrwert der Wertlehre. Leipzig 1921.

<sup>4</sup> Anderer Ansicht ist allerdings *Amonn*, indem er zwischen Wirtschaftstheorie und theoretischer Nationalökonomie unterscheidet. In der letzteren soll es sich um die Betrachtung von Gesellschafterscheinungen handeln, bei welchen es gleichgültig sei, „daß sie nebenbei oder zugleich auch ‚wirtschaftliche‘ Erscheinungen oder Beziehungen darstellen“. (Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. I. T. Jena 1926. S. 34.) Wenn es aber nebensächlich wäre, daß es sich in der Volkswirtschaftslehre um wirtschaftliche Erscheinungen handelt, wodurch unterscheidet sich ihr Gebiet dann von jenem anderer Gesellschaftswissenschaften?



Preis oder dem Verteilungsvorgang oder jenem der wirtschaftlichen Organisation gegenüberstehen. Die Tatsache jedoch, daß die Volkswirtschaft Einzelwirtschaften umfaßt und das Aufeinanderwirken und Ineinanderwirken dieser den volkswirtschaftlichen Prozeß ausmacht, läßt sich nicht aus der Welt schaffen. Mag sein, daß die Erwägungen der Einzelwirtschaften im volkswirtschaftlichen Prozeß einzeln kaum zur Geltung kommen, sie sind aber trotzdem vorhanden, und ohne sie zu erklären, kann auch jene Art und Weise nicht beleuchtet werden, in welcher sich die Einzelwirtschaften in die Volkswirtschaft eingliedern.

Gegenüber jenen Einwänden, welche gegen die Werttheorie vorgebracht werden, soll vor allem darauf hingewiesen werden, daß ein Eingehen auf das Wertproblem bei weitem nicht die Auflösung der Volkswirtschaftslehre in Psychologie bedeutet. Die Behandlung des Wertproblems erfordert nur, daß vor jenem Zusammenhange nicht Halt gemacht wird, welcher die Wirtschaft in das Erwägungssystem der Menschen einbettet. Diesen Erwägungen und ihren Gesetzen nachzuspüren, bedeutet noch nicht Psychologie zu betreiben, denn nicht die Erwägungen des Menschen an sich, sondern bloß ihr Zusammenhang mit der Wirtschaft ist es, was untersucht werden soll. Besteht einmal dieser Zusammenhang im Leben, so darf ihm auch die Wissenschaft nicht aus dem Wege gehen, und unser Wissen über das Wirtschaftsleben bleibt stets mangelhaft, wenn wir diesen Zusammenhang nicht beachten.

Die Wertlehre soll auch keine Subjektivierung der Volkswirtschaftslehre herbeiführen. Wenn wir darauf hinweisen, daß die eine Wurzel der Wirtschaft in den Bedürfnissen des Menschen und in seiner Fähigkeit, Werturteile zu fällen, liegt, so wird hierdurch die objektive Grundlage der Wirtschaft, die Knappheit der Güter, sowie der Einfluß ihrer objektiven Eigenschaften auf ihre Verwendbarkeit ebensowenig unbeachtet gelassen, als die Objektivität des Marktes und seiner Kräfte, sowie das Wesen der Gesellschaft als Objekt. Die Wertlehre steht also einer objektiven Behandlung der Volkswirtschaftslehre nicht im Wege. Sie läßt uns nur darauf nicht vergessen, daß die Wirtschaft nicht nur in Vorgängen, welche außerhalb des Individuums liegen, verankert ist, sondern auch in Erwägungen der Individuen ihre Grundlage hat. Und dies tut sie mit vollem Rechte, denn der Ausgangspunkt der Wirtschaft liegt ebensowohl im Menschen als Subjekt, als in der Güterwelt als Objekt der Wirtschaft.

Schließlich steckt in der Wertlehre an sich auch kein Individualismus. Oder kann es als Individualismus bezeichnet werden, wenn wir uns nicht damit begnügen, das in gesellschaftlicher Form auftretende Begehren nach Gütern einfach als Gegebenheit zu betrachten, ohne uns dafür zu interessieren, auf welcher Grundlage dieses Begehren zustande kommt? Ist es Wissenschaft, sich hinter Kompetenzfragen zu verschanzen und hierdurch Fragen auszuschalten, welche doch gewiß zum Wesen der Sache gehören? Hierbei soll dem lauterem Bestreben jener Gelehrten volle Achtung gezollt werden, welche durch das in allzu dogmatischer Weise Hervortreten der Werttheorie dazu getrieben wurden, die Berechtigung der Wertlehre überhaupt zu bestreiten. Aber sie gehen zu weit und schütten das Kind mit dem Bade aus. Wir müssen Diehls Worten beipflichten: „In der Tat kann die Werttheorie nicht sterben, weil die Probleme, um die es sich dabei handelt, immer zu den wichtigsten der theoretischen Ökonomie gehören.“<sup>1</sup> Wie richtig diese Worte sind, beweist auch, daß, wie Diehl treffend bemerkt, Gottl selbst in seiner „wirtschaftlichen Dimension“ das Wertproblem zwar von einer anderen Seite zu fassen trachtet, doch „die Lehre von der wirt-

<sup>1</sup> Vgl. Von der sterbenden Wertlehre. Schmollers Jahrbuch. 49. Jahrg. 1925. S. 1279—80. Freilich kann ich den Schluß des zitierten Satzes, welcher scheinbar meint, die Wertlehre sei allein für die Stützung der Preislehre da, nicht unterschreiben, was später begründet werden soll.



schaftlichen Dimension ist nichts anderes als eine neue Wertlehre“<sup>1</sup>. Und ebenso treffend ist die Bemerkung von Voigt über Cassel: „Man entgeht ... dem Begriffe nicht dadurch, daß man das Wort ‚Wert‘ vermeidet.“<sup>2</sup> Die Werttheorie darf nicht beseitigt werden, welche Behauptung freilich himmelweit von jener Ansicht entfernt ist, mit der Werttheorie sei jede wirtschaftliche oder gar auch jede volkswirtschaftliche Frage zu lösen.

Einen Überblick über die Entwicklung der Werttheorie findet man bei Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre, Leipzig 1889. — Ferner Brentano, Zur Entwicklung der Wertlehre. München 1908. — Kaula, Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien. Tübingen 1906. — Heller, Grundprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. Leipzig 1927. — Für Deutschland Diehl, Die Entwicklung der Wert- und Preistheorie im 19. Jahrhundert in der Festgabe für Schmoller Bd. I. Leipzig 1908.

Sonst über Wertlehre im allgemeinen: Neumann, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. Tübingen 1889. — Cornélissen, Théorie de la valeur. 2. Aufl. Paris 1913. — Keilhau, Die Wertungslehre. Jena 1923. — E. Lederer, Grundzüge der ökonomischen Theorie. 2. Aufl. Tübingen 1923.

2. *Die Arbeitswerttheorie.* Als sich die Wissenschaft dem Wertprobleme zuerst nahte, schwebte ihr ein Wirtschaftsbegriff vor Augen, welcher die Wirtschaft als einen Kampf des Menschen gegen die Natur um ihre Güter darstellte. Der Mensch kann die Güter nicht ohne Opfer erlangen und dieses Opfer erschien in der Gestalt eines Arbeitsopfers, einer Kraftanstrengung. Hieraus ergab sich eine einfache Erklärung jener Tatsache, daß der Mensch den Gütern verschiedene Wichtigkeit beimißt. Je nachdem, ob diese Anstrengung größer oder geringer ist, so wurde weiter gefolgert, muß auch die Bedeutung der Güter größer oder geringer sein. Diese Erklärung des Wertes wurde die *Arbeitswerttheorie* genannt, weil sie das Maß des Wertes im Arbeitsaufwande sucht.

Bietet uns die Arbeitswerttheorie eine befriedigende Erklärung für das Wertproblem? Zunächst ist sie jedenfalls auf einen anderen Wirtschaftsbegriff aufgebaut, als welchen wir oben entwickelt haben, denn die Wirtschaft als Kampf gegen die Natur stellt den Produktionsprozeß und nicht die Bedürfnisversorgung unmittelbar in den Vordergrund. Die Arbeit ist gewiß ein wichtiges Wirtschaftsmittel, ein Produktionsgut von höchster Wichtigkeit; wirtschaften heißt aber nicht einfach arbeiten, sondern „vorsorgliche Deckung des Bedarfes“ (Gottl) oder klare, planmäßige Zuteilung der Güter. Soll also der Wert die ganze Wirtschaft leiten, so kann er es nicht allein mit der Produktion und noch weniger mit einem Produktionsgute (Arbeit) zu tun haben. Schon vom logischen Standpunkte aus betrachtet ist also die Arbeitswerttheorie unhaltbar, weil sie nur den Produktionsprozeß, nicht aber die Wirtschaft in ihrer Ganzheit zum Ausgangspunkte hat. Aufgabe jeder Theorie

<sup>1</sup> Daselbst 1279.

<sup>2</sup> Vgl. Andreas Voigts Rezension über Cassels „Theoretische Sozialökonomie“ in der Wolfischen Zeitschr. für Sozialwissensch. Neue Folge, X. Jahrg. S. 597. — Vgl. hierzu auch die Besprechung Franz Eulenburs über dasselbe Werk unter dem Titel „Wertfreie Sozialökonomik“ im Weltwirtsch. Arch. Bd. 15. (1919–1920) S. 445–467, sowie den Aufsatz von Hero Moeller, „Die sozialökonomische Kategorie des Wertes“ in der Wiener Zeitschr. für Volkswirtsch. u. Sozialpol. Neue Folge. Bd. I. (1921) S. 207–302.



ist, die Erscheinungen des Lebens zu erklären. Steht die Arbeitswerttheorie im Einklang mit den Erscheinungen des Wirtschaftslebens? Entspräche sie der Wahrheit, so müßte sich der Wert jedes Gutes nach jener Arbeitsmenge richten, welche in demselben enthalten ist. Für den ersten Augenblick scheint dies auch zuzutreffen. Sind ja doch zumeist jene Güter wertvoll, in denen viel Arbeit steckt. Wir müssen aber gar nicht tiefer in das Wirtschaftsleben eindringen, um Tatsachen zu gewahren, welche in schroffem Gegensatze zu der Arbeitswerttheorie stehen. Es gibt viele Gegenstände, welche ihrem Erzeuger ein großes Arbeitsopfer auferlegen und trotzdem wertlos sind oder bloß einen geringeren Wert besitzen. Wäre das Maß des aufgewendeten Arbeitsopfers zugleich das Maß des Wertes, so könnte etwas, was viel Arbeit verursacht, nicht wertlos sein.

Es ist kaum nötig, hierauf weiter einzugehen. Verfertigt ein ungeschulter oder ungeschickter Mann ein Gut mit großer Anstrengung, welches der andere mit Leichtigkeit zuwege bringt, so wird dies Gut dadurch nicht wertvoller, daß es dem anderen größere Anstrengung gekostet hat, dasselbe herzustellen. Doch hierauf antwortet die Arbeitswerttheorie mit dem Hinweis, daß nicht das subjektive, sondern das objektive Opfer, gewissermaßen ein Normalarbeitsaufwand, von den Sozialisten *gesellschaftlich notwendiger Arbeitsaufwand* genannt, das Wertmaß bildet. Auch dies wird jedoch durch die Erfahrungstatsachen nicht bestätigt. Viele Güter sind sehr wertvoll, ohne daß in ihnen ein großes Arbeitsopfer enthalten sein würde. So die von den Klassikern als *Seltenheitsgüter* bezeichneten Güter. Wenn es trotzdem oft zu beobachten ist, daß die ein größeres Arbeitsopfer enthaltenden Güter auch einen höheren Wert besitzen, so muß der Grund hierfür in etwas anderem liegen, als darin, daß das Arbeitsopfer den Wert der Güter bestimmen würde. Diesen Grund werden wir auch leicht finden.

Es ist sehr leicht zu beweisen, weshalb nicht das in den Gütern enthaltene Arbeitsopfer ihren Wert bestimmen kann. Setzen wir den Fall, die Arbeit wäre nicht von einem Unlustgeföhle begleitet, sondern würde mit Lustempfindungen Hand in Hand gehen. Es ist dies eine Annahme, welche allerdings weniger bei der wirtschaftlichen Arbeit zutrifft, im Bereich der geistigen Arbeit aber zumeist verwirklicht wird. Sicherlich wäre in diesem Falle die Bedürfnisbefriedigung leichter, da ja die Erzeugung der Güter in größeren Massen erfolgen würde. Würde aber hierdurch die Bewertung der Güter entfallen? Dies müßte doch der Fall sein, wenn wirklich das Arbeitsopfer das Maß des Wertes wäre. Hiervon kann aber natürlich nicht die Rede sein. Würde der Mensch in der Arbeit noch so viel Vergnügen finden, so könnte hierdurch die Notwendigkeit der Bewertung der Güter nicht aus der Welt geschafft werden, weil die Bedürfnisbefriedigung nur dadurch vom Drucke der Außenwelt befreit werden könnte, daß die Güter in unbeschränktem Maße zur Verfügung stünden. *Das Maß des Wertes darf also nicht im Arbeitsopfer gesucht werden*, denn die Menge der zur Verfügung stehenden Güter, sowie ihr Nutzen können nicht ohne Einfluß auf die Bewertung sein.

Nach diesen Erwägungen ist auch der Grundfehler der Arbeitstheorie leicht zu finden. Dieser besteht darin, daß sie nur ein Moment jenes Verhältnisses



in Betracht zieht, in welchem der Mensch zu der Güterwelt steht. Sie berücksichtigt nur den Umstand, daß die Erlangung der Güter ein Arbeitsopfer vom Menschen fordert, vergißt aber, daß die Abhängigkeit des Menschen von den Gütern durch die Knappheit der Güter hervorgerufen wird. *Die Arbeitswerttheorie blickt also nur auf das aktive Gut Arbeit und vergißt überhaupt die passiven Güter.* Es kann aber keinesfalls bezweifelt werden, daß auch diese einen entscheidenden Einfluß auf den Gang der Bedürfnisbefriedigung besitzen.

Ihr Verhältnis zum Menschen wird dadurch nicht erschöpft, daß ihre Erlangung mit einem Arbeitsopfer verbunden ist. Sind eine Tonne Steinkohle oder Braunkohle mit demselben Arbeitsopfer förderbar, so kann ihr Wert trotzdem nicht gleich sein, weil sowohl ihre Brauchbarkeit, als die von ihnen zur Verfügung stehende Menge abweichend sind und diese Momente entscheidend in den Wertungsprozeß eingreifen.

Die Arbeitswerttheorie bietet uns also in bestem Falle ein Maß für die Bewertung der freien Güter. Falls ich mir einen Krug Wasser für meine Mahlzeit bereitgestellt habe und denselben aus Ungeschicklichkeit ausschütte, so wird mir, falls ich auf den Genuß des Wassers nicht verzichten will, nur jenes Arbeitsopfer auferlegt, welches das neue Füllen des Kruges mit Wasser verursacht. Ganz anders liegt die Sache bei den wirtschaftlichen Gütern. Wenn ich statt einem Krug Wasser eine Flasche Wein ungeschickterweise umwerfe, so werde ich nicht jene Arbeitsmühe beklagen, welche mir das Holen einer neueren Flasche auferlegt, sondern jenen Genußentgang, welchen das Entsagen vom Trunke oder die Erwerbung einer neuen Flasche kostet.

Die Arbeitswerttheorie ist zu einer Zeit entstanden, als die Wichtigkeit der Produktion sowie der Einfluß derselben auf die Versorgungsmöglichkeiten im Gegensatz zu jener Auffassung stark in den Vordergrund trat, welche dem Geiste des Mittelalters entsprechend hauptsächlich den Verbraucherstandpunkt vor Augen hatte. Die Abhängigkeit des Menschen von den Erzeugungsmöglichkeiten und dem Opfer, welches die Produktion vom Menschen fordert, mußte hierbei in den Vordergrund treten, und dieses Opfer schien in jener Anstrengung erfaßt zu sein, welches mit der Arbeit verbunden ist. Was lag näher, als in diesem Arbeitsopfer auch das Maß für jene Bedeutung zu erblicken, welche die Güter für den Menschen haben. Seit *Petty* (XVI. Jahrhundert) bricht sich die Arbeitswerttheorie Bahn und die Klassiker, insbesondere *Ricardo*, konnten sich von ihr nicht frei machen. Jene starke Zuspitzung, welche nicht nur das Maß, sondern auch die Substanz des Wertes im Arbeitsopfer erblickt, hat die Arbeitswerttheorie bei *Marx* erhalten, der sie in seiner Mehrwerttheorie zum Angelpunkt des sozialistischen Systems machte.

*Ricardo*, Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Sammlung sozialwiss. Meister. 5. Bd., 3. Aufl. Jena 1923. — *Mac Culloch*, The Principles of Pol. Economy. 6. Aufl. London 1886. — *James Mill*, Elements of Pol. Economy. New edition London 1846. — *Rodbertus*, Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlichen Zustände. Neu-Brandenburg u. Friedland 1842. — *Derselbe*, Soziale Briefe an v. Kirchmann. Berlin 1850. — *Marx*, Das Kapital. 7. Aufl. I. Bd. Hamburg 1914. — Vgl. auch *Tugan-Baranowsky*, Theoretische Grundlagen des Marxismus. Leipzig 1905. — *Gelesnoff*, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre.



Leipzig-Berlin 1918. — *Cornélissen*, *Théorie de la valeur*. 2. Aufl. Paris 1913. — *Diehl*, Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardos Grundgesetzen I. T. 2. Aufl. Leipzig 1905. — *Amonn*, Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie. Jena 1924.

3. *Die Grenznutzentheorie*. Die Arbeitswerttheorie selbst mußte zugestehen, daß das Arbeitsopfer an sich nicht der Grund für die Bewertung der Güter sein kann, und sie mußte die Brauchbarkeit der Güter als Voraussetzung ihres Wertes anerkennen. Sie versuchte also die Voraussetzung des Wertes vom Wertmaße selbst zu trennen. Schon dieses Zugeständnis zeigt uns ihre Unhaltbarkeit, da ja der Beweggrund der Bewertung der Güter und die Vergleichsgrundlage der Werte nicht auf verschiedenen Gebieten liegen können, denn letztere muß doch mit der Bewertungsgrundlage im Zusammenhange stehen.

So keimt schon früher der Gedanke, jene Bedeutung, welche den Gütern beigemessen wird, müsse mit dem Nutzen, welchen die Güter für den Menschen haben, in Verbindung stehen. Allein man kam auf diesem Wege nicht weiter, weil es klar war, daß Nutzen und Wert doch nicht dasselbe sind, und der Wert nicht einfach durch den Nutzen bestimmt sein könne. Haben doch oft Güter, welche für das Leben geradezu unentbehrlich sind, wie z. B. Wasser, Luft usw. überhaupt keinen Wert, während Edelsteine, Gold usw. hoch bewertet werden, trotzdem sie nicht so unentbehrlich sind.

Diese sogenannte *Antinomie des Wertes* löste sich nun ohne weiteres, als man das Gesetz der Bedürfnissättigung erkannte. Es wurde klar, daß nicht die Brauchbarkeit der Güter an sich, sondern diese in Verbindung mit der verfügbaren Menge der Güter ihre Bedeutung bestimmen müsse. Obzwar die freien Güter für den Menschen sehr wichtig sind, wird ihnen doch kein Wert beigemessen, weil sie eben in unbeschränkter Menge zur Verfügung stehen. Scheinbar weniger wichtige Güter, wie Edelsteine usw. haben einen hohen Wert, weil ihre Menge im Verhältnis zum Begehren, welches auf sie gerichtet ist, gering ist.

Das *Gossensche Gesetz* beseitigte nicht nur die Antinomie des Wertes, sondern ermöglichte auch ein weiteres Eindringen in die Gesetze des Wertes. Vor allem bewies es, daß der Wert kein allgemeines Urteil über die Bedeutung der Güter sein kann, wie es eben der Nutzen ist, sondern *ein konkretes Urteil* sein muß, welches mit der verfügbaren Gütermenge und mit der Dringlichkeit jener Bedürfnisse im Zusammenhange steht, deren Befriedigung die gegebene Menge des fraglichen Gutes noch gestattet. Zu der Erkenntnis, daß die Bedürfnisse nicht unteilbar sind, sondern sich als Skalen verschiedener Dringlichkeitsgrade zeigen, kam die Wahrnehmung, daß die meisten Güter ebenfalls teilbar sind und sich als *Vorräte* zeigen, welche aus *Teilmengen* bestehen, welche Teile *sich gegenseitig vertreten* können, da sie keine Individualität besitzen.

Erst nach dieser Erkenntnis konnte man aus dem *Gossenschen* Gesetze Folgerungen bezüglich der Wertbildung ziehen und den Einfluß der ver-



fügbaren Gütermenge auf den Wert in seiner Unmittelbarkeit erkennen. Insofern nämlich sich die Einheiten eines Vorrates gegenseitig vertreten können, muß es für die Bewertung des Gutes gleichgültig sein, daß die Teilmenge einen verschiedenen Intensitätsgrad des Begehrens stillt, denn falls eine Einheit verloren geht, wird unausbleiblich nur der geringste Intensitätsgrad des Bedürfnisses unbefriedigt bleiben, denn die höheren Intensitätsgrade sind nur gefährdet, wenn weitere Einheiten des Gutes in Verlust geraten. Die dem Vorrate des fraglichen Gutes beigemessene Bedeutung muß also nicht durch eine Summierung jener Befriedigungen bestimmt werden, welche sämtliche Teilmengen des Gutes ermöglichen. Es genügt vielmehr nur jenen Grad an Befriedigung in Betracht zu ziehen, welchen die letzte Einheit des Gutes gewährt. Die durch die letzte Einheit eines Vorrates gewährte Befriedigung wurde der *Grenznutzen* genannt und das *Grenznutzengesetz* als Wertgesetz folgendermaßen formuliert: *Der Wert der in Vorräten vorhandenen Güter richtet sich nach dem Grenznutzen des Gutes.* Auf diesen Satz wurde dann eine weit ausgespinnene Werttheorie, die *Grenznutzentheorie* aufgebaut.

Die Grenznutzentheorie sucht also die Erklärung des Wertes auf einem Wege, welcher in vielem der Arbeitswerttheorie entgegengesetzt ist. Vor allem sucht sie den Wert *subjektiv*, d. h. in Verbindung mit der individuellen Lage des Wirtschafters zu fassen (deshalb auch *subjektive Werttheorie* genannt), während die Arbeitswerttheorie das entscheidende Moment der Wertbildung nicht in einer individuellen, sondern in einer objektiven Tatsache erblickt. Zwar kann auch das Arbeitsopfer, wie es auch in der neueren englisch-amerikanischen Literatur geschah, ebenfalls subjektiv gefaßt werden (*Arbeitsunlust, disutility*), doch die Arbeitswerttheorie gewinnt hierdurch nichts, denn der Seltenheitsfaktor, also die Knappheit bleibt auch weiter unberücksichtigt. Gerade in diesem Punkte ist und bleibt ihr die Grenznutzentheorie stets überlegen. Sie berücksichtigt nicht nur *ein* Moment, nämlich den Nutzen der Güter, sondern sie beruht auf der Berücksichtigung jener beiden Grundmomente, welche zum Wesen der Wirtschaft gehören, nämlich Bedürfnis und Knappheit.

Kann uns hiernach die Grenznutzentheorie als Lösung des Wertproblems befriedigen? So viel steht unbestreitbar fest, daß sie den Wert aus jenen Elementen ableitet, welche die Grundlage der Wirtschaft bilden und daß sie es deshalb nicht nötig hat, Grundlage der Bewertung der Güter und jenes Maß, welches die Höhe des Wertes bestimmt, in zwei verschiedenen Richtungen zu suchen, wie es die Arbeitswerttheorie tun mußte. Der Grenznutzen vereinigt in sich alle Faktoren, welche mit dem Begehren nach Gütern und der Knappheit der Güter zusammenhängen, wie eine Linse, welche alle Strahlen in sich aufnimmt, um sie dann auf subjektiver Grundlage, auf Grund der Wirtschaftslage des bewertenden Subjektes zu reflektieren. Die Grenznutzentheorie erklärt deshalb die individuellen Unterschiede in der Bewertung der Güter mit Leichtigkeit, ohne, wie oft gemeint wird,



den Einfluß der objektiven Gegebenheiten auf den Wert zu vernachlässigen<sup>1</sup>.

Auf logischem Wege ist die Grenznutzentheorie nicht zu widerlegen, außer wenn man das *Gossensche* Gesetz bezweifelt. Was an ihr abschreckend ist, liegt in ihrem zu abstrakten Charakter, welcher jedoch weniger im Grenznutzengedanken selbst, als vielmehr in jener Art und Weise zum Ausdruck kommt, in welcher die Grenznutzentheorie von *Wieser* und *Böhm-Bawerk* weiter ausgebaut und versucht wurde, die ganze Volkswirtschaftstheorie aus ihr abzuleiten<sup>2</sup>. Auch erscheint die Skalierung der Nutzen, sowie die Stützung der Schätzung auf Teilmengen zu unbestimmt. Es darf jedoch nicht vergessen werden, daß die gedankliche Nachbildung die einfachsten Vorgänge als komplizierte Prozesse erscheinen läßt und im Leben auf empirischem Wege unbewußt solche Vorgänge sich doch einfach abspielen. Im Grunde genommen *besagt das Grenznutzengesetz doch nichts anderes, als daß der Nutzen der Güter nicht allein, sondern in Verbindung mit ihrer Menge die Wichtigkeit der Güter, also ihren Wert bestimmt*. Daß beide auf den Wert einwirken, wird durch das Leben bestätigt.

Der größte Fehler, welcher allerdings wiederum nicht mit dem Wesen des Grenznutzengedankens unzertrennlich zusammenhängt, scheint mir darin zu liegen, daß die Grenznutzentheoretiker stets mit Zahlenbeispielen arbeitend die Vorstellung nicht los werden können, der Grenznutzen sei ein wirkliches Maß des Wertes, welches denselben exakt, also zahlenmäßig messen könnte. Doch diese Frage soll eingehender untersucht werden.

Die Grenznutzentheorie verdankt, wie oben ausgeführt wurde, ihre Grundlage dem *Gossenschen* Gesetz und konnte nur entstehen, nachdem die Bedeutung dieses Gesetzes erfaßt wurde. *Menger*, *Jevons* und *Walras* kamen selbständig zum Begriff des Grenznutzens und entwickelten die Werttheorie in derselben Richtung. Auf die Weiterentwicklung der Theorie waren jedoch *Mengers* Ausführungen von größtem Einfluß, weil sich um ihn eine Schule scharte, welche hervorragende Theoretiker wie *Böhm-Bawerk*, *Wieser* und *Zuckerkanndl* in sich vereinigte, und den Kampf mit der alten Werttheorie aufnehmend, die Grenznutzentheorie zu jenem abstrakten Gebäude ausbaute, als welches sie heute vor uns steht. In Deutschland fand sie von Anfang an keine günstige Aufnahme, und besonders *Dietzel* griff sie heftig an. Der Haupteinwand *Dietzels* lag darin, die Grenznutzenlehre verwische den Unterschied zwischen Seltenheitsgütern und beliebig vermehrbaren Gütern und berücksichtige den Einfluß der Produktion auf die Wertbildung nicht. Besonders jener Einwand *Dietzels* fand Anklang, die Grenznutzenlehre sei zu subjektiv und lasse die objektive Grundlage sowie den gesellschaftlichen Charakter der Wertbildung unberücksichtigt. Demgegenüber wurde in Amerika — obzwar von *Mac Vane* heftig bekämpft — die Grenznutzenlehre ziemlich allgemein angenommen und in eigentümlicher Weise weitergebaut, indem gesucht wurde, einerseits auch das Opfermoment der Wertbildung subjektiv zu fassen (als *Arbeitsleid*, *disutility*), anderseits den Grenznutzen als Gesellschafterscheinung zu betrachten.

<sup>1</sup> D. h. richtiger, ohne dies tun zu müssen, denn ihre Vertreter haben in dieser Richtung oft übers Ziel geschossen.

<sup>2</sup> *Menger* war mit jenem Ausbaue seiner Lehre, welche wir bei *Böhm-Bawerk* und *Wieser* finden, wie aus seinen Zusätzen zu der 2. Aufl. seiner „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1923“ hervorgeht, nicht ganz einverstanden.



Beide Richtungen scheinen mir verfehlt. Nutzen und Arbeitsleid können nicht, wie die englisch-amerikanische Richtung meint, zugleich Wertmaß sein, weil beide verschiedenen Gesetzen gehorchen, und der Grenznutzen ist seinem Wesen nach individuell, und es hat deshalb keinen Sinn, vom gesellschaftlichen Grenznutzen zu sprechen<sup>1</sup>.

Jedenfalls scheint mir darin kein Fortschritt zu liegen, wenn man ohne die Grenznutzenlehre ernstlich zu widerlegen und ihre Fehler aufzudecken, sie einfach verwirft, jedoch nichts an ihre Stelle zu setzen weiß. Bisher ist mir außer *Liefmanns* Ertragsgedanken nur ein Versuch bekannt, welcher etwas Positives an ihre Stelle zu setzen trachtet. Er stammt von *Spann* und läuft darauf hinaus, den Begriff des Grenznutzens durch jenen der *Gleichwichtigkeit* zu ersetzen. „Der Sinn des Gedankens der ‚Gleichwichtigkeit‘ ist ... der, daß in einem Ganzen, dessen Teile im Verhältnisse vollkommener Entsprechung stehen, zu einem ausgeglichenen Ganzen — alle Teile zur Erreichung des gemeinsamen Leistungsstandes gleich unentbehrlich und also, da nichts wichtiger sein kann als ‚unentbehrlich‘ — gleich wichtig sind!“<sup>2</sup> Nun, einen Ersatz für das Grenznutzenprinzip kann uns die Gleichwichtigkeit keinesfalls bieten, denn aus ihr ist die verschiedene Bewertung der Güter nicht abzuleiten. Auch *Spann* muß von ihr auf die Ungleichwertigkeit übergehen, welche er jedoch nur für die Umgliederung der Leistungen gelten läßt. Was hiermit gewonnen werden soll und worin sein eigentliches Wertprinzip liegt, ist mir auf Grund des fraglichen Aufsatzes nicht klar.

So bleibt uns keine andere Erklärung für die Wertbildung, als die Grenznutzentheorie, und es ist auch schwer abzusehen, in welcher anderen Richtung eine solche zu suchen wäre. Diese Feststellung soll jedoch bei weitem nicht bedeuten, daß wir mit der weitschweifigen Kasuistik der Grenznutzenlehre einverstanden sind, da dieselbe auf einer Voraussetzung beruht, welche unseres Erachtens nicht zutrifft, nämlich auf jener der Meßbarkeit des Wertes.

Für das Studium der Grenznutzenlehre nehme man vor allem *Mengers* Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, zur Hand. (Für den Anfänger ist es besser, sich dieser Originalausgabe, und nicht der zweiten im Jahre 1923 erschienenen Ausgabe zu bedienen.) Weiter wurde sie insbesondere von *Wieser*, Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, Wien 1884, sowie *Der natürliche Wert*, Wien 1889 und von *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins, II. Abt. I. Bd. 4. Aufl. Jena 1921, ausgebaut. Breit ausgesponnen enthält sie *Wiesers* Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft. Grundriß der Sozialök. Bd. I. 2. Aufl. Tübingen 1924. — Auch *Wicksells* Werk: Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzips. Theoretischer Teil. I. Bd. Jena 1913, versucht die volkswirtschaftliche Theorie aus dem Grenznutzenprinzip abzuleiten. Vgl. auch *C. A. Verrija Stuart*, Die Grundzüge der Volkswirtschaft. Jena 1923, sowie *L. V. Birck*, The theory of marginal value. London 1922. — Einen Versuch zur weiteren Ausbildung der Grenznutzentheorie als Werttheorie hat *L. Schönfeld*, Grenznutzen u. Wirtschaftsrechnung, I. u. II. Teil. Wien 1924, unternommen. — Über die Grenznutzentheorie vgl. auch *O. Weinberger*, Die Grenznutzenschule Halberstadt 1926. — Zur Kritik der Grenznutzenlehre s. *Diehl*, Theoretische Nationalökonomie. I. Bd. 2. Aufl. Jena 1922. — *Lifschitz*, Zur Kritik der Böhm-Bawerkschen Werttheorie, Leipzig 1908. — *Cornélissen*, Théorie de la valeur. 2. Aufl. Paris 1913, sowie *Amonns* Kritik über *Wiesers* Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Archiv für Sozialwiss. u. Sozialpol. Bd. 53. (1925.)

4. *Die Meßbarkeit des Wertes.* Die Grenznutzentheorie stellt die Bestimmung des Wertes als einen Vorgang des genauen Rechnens dar, indem sie meint, der Wert eines Vorrates werde durch Multiplizierung des Grenz-

<sup>1</sup> So z. B. *Seligman*, Social elements in the theory of value. Quarterly Journal of Economics. Bd. XV. S. 321—347. Auch viele amerikanische Handbücher stehen diesem Standpunkte nahe.

<sup>2</sup> Vgl. *Spann*, Gleichwichtigkeit gegen Grenznutzen. Jahrb. für Nationalök. u. Stat. III. Folge. Bd. 68. S. 302.



nutzens mit der Zahl der Einheiten (Stücke oder Gewichtseinheiten) bestimmt. Sie setzt also voraus, daß die Einzelwirtschaft imstande ist, den Grenznutzen und mit dessen Hilfe den Wert der Vorräte zahlenmäßig festzustellen. Ist diese Voraussetzung haltbar?

Grenznutzen wie Wert sind Urteile über die Bedeutung der Güter. Wohl sind sie nicht Urteile jener allgemeinen Art, wie etwa der Nutzen, welcher schlechthin feststellt, daß ein Gut für uns brauchbar ist, denn Grenznutzen und Wert beruhen auf konkreter Grundlage, und entscheiden die Frage der Wichtigkeit eines Gutes in Anbetracht unserer gegebenen Wirtschaftslage. Trotzdem bleiben sie Erwägungen, welche sich in ihrer Grundlage *nur auf gefühlsmäßige Momente*, wie es die erhofften Befriedigungseffekte sind, stützen können. Auch bezüglich Momenten dieser Art sind wir wohl imstande, Vergleiche anzustellen, diese bewahren jedoch stets nicht nur die Subjektivität, sondern auch die Unbestimmtheit des Gefühles, welches es auf keinem Gebiete gestattet, Gefühle zahlenmäßig zu vergleichen. Wir können feststellen, daß wir dies für wichtiger halten, als jenes, sonst wäre es überhaupt unmöglich, Entscheidungen zu treffen, sind aber dessen nimmer fähig, die Wichtigkeit der Dinge in ein zahlenmäßiges Verhältnis zueinander zu bringen.

Welchen Sinn hat es hiernach, von einem Grenznutzen der Güter zu sprechen? Oder geht dieser Vorstellung überhaupt jeder Sinn ab? Wir glauben dies doch nicht behaupten zu dürfen. Der Grenznutzen soll uns eine Vorstellung darüber geben, wie weit wir uns in unserer Bedürfnisbefriedigung bezüglich des fraglichen Gutes in Anbetracht der verfügbaren Menge wagen dürfen. Ohne eine solche Vorstellung ist eine zielbewußte Regelung unseres Verhaltens gegenüber den Gütern unmöglich. Wir wollen jedoch hinzusetzen, daß die Einzelwirtschaft nur hieran und nicht an einer Bewertung von Vorräten ein Interesse hat, denn nur diese Grenze ist für ihr Verhalten maßgebend. Freilich ist auch diese Grenze nichts Absolutes, was sich über das Gefühlsmäßige erheben könnte. Der Grenznutzen ermöglicht uns zu vergegenwärtigen, wie weit wir in der Bedürfnisbefriedigung gehen können und der Vergleich der Grenznutzen mehrerer Güter gibt uns eine Vergleichsgrundlage für die Wichtigkeit verschiedener Güter.

Fassen wir unser Ergebnis zusammen. *Der wirtschaftliche Wert, wie er in der Einzelwirtschaft uns gegenübersteht, ist also unsicher und schwankend.* Er entspringt nicht exakten Messungen, sondern empirischen Erwägungen und Vergleichen. Doch sind auch diese unsicheren Entscheidungen, welche wir innerhalb der Einzelwirtschaft über die Verwendbarkeit, bzw. über die Bedeutung der Güter fällen, von grundlegender Wichtigkeit für die Wirtschaft. Sie sind trotz ihrer Unsicherheit Grundpfeiler der Wirtschaft, und dies steht in voller Übereinstimmung mit allem, was wir auf anderen Gebieten des menschlichen Lebens beobachten. Überall, wo sich die menschlichen Vorgänge in den Zellen des Individuellen verlieren, stehen wir derselben Unsicherheit gegenüber, und trotzdem sind diese unsicheren, jedoch



nicht ohne Gesetzmäßigkeit zustandekommenden Entscheidungen unentbehrliche Grundlagen und fortwährende Begleiterscheinungen des menschlichen Gebetriebes.

Über die Meßbarkeit des Wertes vgl. *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins. II. Abt. II. Bd. Exkurs betreffend die „Meßbarkeit“ von Gefühlsgrößen. 4. Aufl. Jena 1921. — *Čuhel*, Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck 1907. — *Mises*, Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel. 2. Aufl. München und Leipzig 1925. — Auch *Amonns* Kritik über *Wiesers* Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpol. 53. Bd. (1925), sowie *Spann*, Gleichwichtigkeit gegen Grenznutzen. Jahrb. für Nationalök. u. Stat. III. F. Bd. 68.

5. *Der Gebrauchswert*. Der Wert ist die Kontrolle der Zuteilung der Güter für die Bedürfnisbefriedigung. Kein Gebiet der Wirtschaft kann diese Kontrolle entbehren. Ihr Wesen ist immer dasselbe, nämlich die Vergegenwärtigung jener Bedeutung, welche dem fraglichen Gute in Anbetracht des durchgehenden Verhältnisses unserer Bedürfnisse und mit Rücksicht auf die Beschränktheit unserer Vorräte für die Bedürfnisbefriedigung zukommt. In der Abwägung dieser Bedeutung liegt die Grundlage für unsere wirtschaftlichen Entscheidungen. Da jedoch das Wirtschaftsleben verschiedene Phasen aufweist, hat sich die Bewertung der Güter diesen Phasen anzuschließen. Die Grundphasen der Wirtschaft haben wir im Verbrauch (*Gebrauch*) und in der Produktion kennengelernt, welchen sich als gesellschaftlich verbindendes Element der Tausch hinzugesellt, und so kann die Bewertung der Güter auch drei Richtungen einschlagen. Demgemäß müssen wir drei Formen des Wertes unterscheiden, nämlich den *Gebrauchswert*, den *Ertragswert* und den *Tauschwert*.

Der Gebrauchswert hat jene Bedeutung der Güter festzustellen, welche ihnen *unmittelbar vom Standpunkte ihres Verbrauches oder Gebrauches zukommt*. Er ist die ursprüngliche, unmittelbarste und einfachste Form des Wertes. Der Endzweck der Wirtschaft, die Bedürfnisbefriedigung in ihrer Unmittelbarkeit gibt ihm die Richtung.

Wir brauchen auf den Gebrauchswert nach unseren obigen Ausführungen nicht näher einzugehen. Für seine Größe ist eben die Bestimmung der Nutzungsgrenze in obigem Sinne entscheidend.

6. *Der Ertragswert*. Wir haben die Güter, je nachdem, in welcher Weise sie dem Menschen dienen, in Gebrauchsgüter und Ertragsgüter geteilt. Nur erstere haben für den Menschen unmittelbar Bedeutung, da nur sie für die Bedürfnisbefriedigung unmittelbar geeignet sind. Aber auch die Produktivgüter haben Einfluß auf unsere Bedürfnisbefriedigung, und so haben auch sie Wert für uns. Diesen Wert, welcher also jene mittelbare Bedeutung zum Ausdruck bringt, welche aus der Geeignetheit der Produktivgüter entspringt, aus ihnen Gebrauchsgüter entstehen zu lassen, nennen wir den *Ertragswert*.

Der Ertragswert kann seinem Wesen nach nur davon abhängen, welche Dienste uns jene Produkte leisten, welche aus den Ertragsgütern hergestellt werden können. Somit ist der Ertragswert *mittelbar* und leitet sich vom Gebrauchswerte der Produkte ab. Da jedoch für die meisten Ertragsgüter ver-



schiedene Verwendungen möglich sind, die Aufteilung derselben jedoch nicht willkürlich erfolgt, was dem Grundprinzip der Wirtschaft zuwiderliefe, sondern durch Auswahl der erfolgreichsten Verwendungsarten stattfindet, muß sich der Ertragswert nach der letzten, noch zulässigen Verwendung, also nach dem *Grenzertrage* richten. Nimmt nämlich der Vorrat eines Produktivgutes ab, so ist nur der Grenzertrag gefährdet, d. h. in Zukunft wird die *Produktionsgrenze*, wie wir die letzte noch zulässige Verwendung nennen, nicht mehr beim früheren Grenzertrag liegen, sondern enger gesteckt werden.

Natürlich kann es für die Bedeutung, welche die Produktivgüter für uns besitzen, nicht gleichgültig sein, daß sie bezüglich ihrer Fruchtbarkeit nicht nur nach der Qualität ihrer Produkte, sondern auch bezüglich ihrer Ertragsfähigkeit Unterschiede aufweisen. Es gibt fruchtbareren oder weniger fruchtbaren Boden, ergiebige oder weniger ergiebige Maschinen usw. Nennen wir den Grad der Ertragsfähigkeit *Ertragskapazität*, so können wir sagen, der Ertragswert hängt vom Ganzertrage und der Ertragskapazität des Produktivgutes ab.

Die größte Schwierigkeit der Bestimmung des Ertragswertes liegt jedoch in der *Komplementarität* der Ertragsgüter. Es gibt nämlich kein Ertragsgut, welches ohne Mitwirkung eines anderen Produktivgutes einen Ertrag hervorbringen würde. In dieser Verbundenheit der Produktivgüter bei der Erzielung des Ertrages liegt die Komplementarität, also die gegenseitige Ergänzung der Ertragsgüter. Sie erschwert deshalb die Bestimmung jener Bedeutung, welche einzelne Produktivgüter für uns haben, weil festgestellt werden muß, welchen Anteil die einzelnen Ertragsgüter am stets gemeinsam hervorbrachten Ertrage haben. Um die Bedeutung der mitwirkenden Ertragsgüter selbständig feststellen zu können, muß jener Teil des Erfolges gefunden werden, welcher dem einen und dem anderen Ertragsgute zuzuschreiben ist. Es ist dies eine schwierige, nur auf empirischer Grundlage lösbare Aufgabe, indem aus verschiedenen Kombinationen, in welchen die einzelnen Ertragsgüter Verwendung finden, versucht wird, festzustellen, welcher Teil des Erfolges dem fraglichen Ertragsgute zuzuschreiben ist. Diesen Vorgang, nämlich die Bestimmung des Anteils, welchen einzelne Produktivgüter am gemeinsamen Ertrage haben, nennt man die *Zurechnung des produktiven Beitrages*. Ohne Zurechnung wäre die Wichtigkeit der einzelnen Ertragsgüter nicht zu bestimmen und so auch die planmäßige Verwendung der Ertragsgüter unmöglich.

So zeigt sich die Ertragswertschätzung als ein verwickelter Vorgang. Sie beruht auf der Ermittlung des Grenzertrages, welcher im Wege der Zurechnung den Wert der Ertragsgüter unter Berücksichtigung ihrer Ertragskapazität bestimmt.

Die Analyse des Ertragswertes fehlt der älteren Theorie gänzlich. Nur die neue Wertlehre, die Grenznutzenlehre konnte zu ihr gelangen. Die ältere Theorie behandelte die Ertragsgüter nur als *Kostengüter*, also als Ausgangspunkt der Wert-





schätzung der Gebrauchsgüter. Sie betrachtete also die Wertbildung gerade von der entgegengesetzten Seite. Die Bedeutung der Kostengüter, also der Ertragsgüter, hielt sie für das grundlegende, also primäre Element, während ihr der Wert der Gebrauchsgüter als ein abgeleitetes, durch die Ertragsgüter bestimmtes Phänomen erschien. Dies erklärt sich einerseits aus der mangelhaften Ausarbeitung der Lehre vom Gebrauchswerte, anderseits aus dem Hange der klassischen Theorie zur Arbeitswerttheorie. Ist einmal diese gefallen und haben wir das Wesen des Gebrauchswertes erfaßt, so ist auch jene Auffassung unhaltbar, als ob die Ertragsgüter den Wert der Gebrauchsgüter bestimmen würden. Werden wir uns einmal dessen bewußt, daß der Wert den Zusammenhang von Gut und Bedürfnis ausdrückt, so können wir die Grundlage der Wertschätzung der Ertragsgüter nur in ihren Produkten suchen, denn nur diese stehen in einem unmittelbaren Zusammenhang mit unserer Bedürfnisbefriedigung.

Wie sich der Zurechnungsvorgang abspielt, darüber ist der Standpunkt der Anhänger der neuen Wertlehre nicht einheitlich. *Menger* und *Böhm-Bawerk* meinen, jener Verlust sei für die Zurechnung maßgebend, welchen der Ausfall des zu schätzenden Produktivgutes verursachen würde; *Wieser* lehrt, es finde durch eine Vergleichung der Wirkung der einzelnen Produktivgüter in verschiedenen Verwendungsarten die Ermittlung des produktiven Beitrages statt, während nach *Clark* sich der zuzurechnende Wert an der Produktionsgrenze durch jenen Ertragsteil entscheidet, welcher dem letzten Zuwachse des fraglichen Gutes zuzuschreiben ist.

Auch ist die Zurechnungslehre wiederholt angegriffen worden. Es wird ihr hauptsächlich vorgeworfen, auf eine Unmöglichkeit zu bauen, da aus dem Ergebnisse von mehreren zusammenwirkenden Ertragsgütern die Bedeutung der einzelnen mitwirkenden Ertragsgüter nicht zu bestimmen sei. *Cassel* und *Liefmann* bekämpfen sie auf dieser Grundlage. *Kleinwächter* hat sie als „eine ökonomische Quadratur des Zirkels“ bezeichnet<sup>1</sup>. Doch gibt er, wie auch *Otto Conrad*, ein anderer Gegner der Lehre, zu, daß für die Einzelwirtschaft eine Zurechnung möglich sei; nur für die Volkswirtschaft sei sie undurchführbar. Demgegenüber ist zu bemerken, daß die Zurechnung als Wertungsvorgang unmittelbar auch nichts weiter zu leisten hat, als die Wichtigkeit der einzelnen Produktivgüter auf Grund ihres Ertrages zu bestimmen. Das übrige ist Sache der Preisbildung.

Gäbe es keine Zurechnung, so wäre auch die planmäßige Verwendung der Ertragsgüter ein Ding der Unmöglichkeit. Die Wertschätzung ist ein rein empirischer Vorgang. Dies gilt nicht nur vom Gebrauchswert, sondern auch für den Ertragswert. Die Bedeutung der Güter muß mühsam und auf Grund so mancher Verstöße gegen die rationelle Verwertung derselben festgestellt werden. Nicht Gleichungen, wie sie *Wieser* vor Augen hat (vgl. *Der natürliche Wert*, Wien 1889; S. 85–87), und *Kleinwächter* als unlösbar bezeichnet, bilden ihre Grundlage. Vieles Probieren, Studieren und Vergleichen von Erfolgen geben uns die Lösung des Zurechnungsproblems in die Hand.

Grundlegend für Zurechnungslehre sind: *Böhm-Bawerk*, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, Jahrbücher für Nationalök. u. Stat. Neue Folge. Bd. XIII. — *Derselbe*, Kapital und Kapitalzins. II. Abt. II. Bd. (bes. der Exkurs: Theorie des Wertes der komplementären Güter.) 4. Aufl. Jena 1921. — *Wieser*, *Der natürliche Wert*, Wien 1889. — *Derselbe*, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Grundriß der Sozialök. I. Abt. 2. Aufl. Tübingen 1924. — *J. B. Clark*, The distribution of wealth. New York. 1902. — *Derselbe*, Essentials of economic theory. New York 1907. — Vgl. auch *Schumpeter*, Bemerkungen über das Zurechnungsproblem. Zeitschr. für Volkswirtsch., Sozialpol. u. Verwaltung. 1909. — *Derselbe*, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoret. Nationalök. Leipzig 1908. — *Hayek*,

<sup>1</sup> Vgl. Die Lehre vom Grenznutzen und das sogenannte Zurechnungsproblem der Wiener nationalökonomischen Schule. Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. III. F. 59. Bd. (1920.) S. 133.



Bemerkungen zum Zurechnungsproblem. Jahrbücher für Nationalök. u. Stat. III. F. 69. Bd. 1926. — Landauer, Grundprobleme der funktionellen Verteilung des wirtsch. Wertes. Jena 1923. — Von den Gegnern der Zurechnungslehre: Cassel, Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag. Göttingen 1900. — Liefmann, Ertrag und Einkommen. Jena 1907. — Derselbe, Die Entstehung des Preises aus subjektiven Wertschätzungen. Arch. für Sozialwissensch. u. Sozialpol. 34. Bd. 1919. — Kleinwächter, Die Lehre vom Grenznutzen und das sogenannte Zurechnungsproblem der Wiener nationalök. Schule. Jahrbücher für Nationalök. u. Stat. III. F. 59. Bd. 1920. — Eine Dogmengeschichte der Zurechnungslehre bei Mohrmann, Dogmengeschichte der Zurechnungslehre. Jena 1914.

7. *Die Einwirkung der Produktion auf die Wertbildung.* Die Eröffnung von Produktionsmöglichkeiten erweitert das Feld der Wirtschaft, indem Güter, mit denen der Mensch früher in wirtschaftlicher Hinsicht nichts anzufangen wußte, in den Bereich der Wirtschaft rücken und Wert — Ertragswert — erlangen. Aber die Wirkung der Produktion auf die Wertbildung reicht weiter. Wir haben schon erwähnt, daß die Möglichkeit der Produktion der Wirtschaft Elastizität verleiht, indem je nach den wirtschaftlichen Erwägungen — soweit es der Produktionsmittelvorrat gestattet — die eine oder die andere Art der Gebrauchsgüter stärker vermehrt werden kann. Hierdurch gelangt die Gestaltung des Gebrauchswertes *unter den Einfluß der Produktionsmöglichkeiten*. Güter, denen sich die Produktion stärker zuwendet, können in einer Menge erzeugt werden, welche ihren Gebrauchswert sinken läßt. Es gelangt also der Quantitätsfaktor unter die Einwirkung der Produktion.

Durch die Produktion gelangt die Wertbildung verschiedener Güter unter gemeinsamen Einfluß. Jene Güter nämlich, welche ein Produktionsgut gemeinsam haben, werden bezüglich ihrer Wertbildung verbunden. Diese Verbindung auf Grund der Gemeinsamkeit des Produktionsgutes wird *Produktionsverwandtschaft* genannt. Produktionsverwandt sind alle Güter, bei deren Erzeugung dasselbe Produktionsgut mitwirkt, so z. B. Güter, welche aus Eisen oder aus Holz usw. gefertigt werden. Ihre Wertbildung gelangt von der Seite des Quantitätsfaktors her in Verbindung, da jede Änderung, welche in der Menge oder in der Ertragsfähigkeit des gemeinsamen Ertragsgutes vor sich geht, den Gebrauchswert aller in dieselbe Produktionsverwandtschaft gehörenden Gebrauchsgüter beeinflusst, indem sie ihr Mengenverhältnis berührt. Sowohl die Erschließung neuer Fundstätten der Ertragsgüter als auch die Änderung der Technik oder der Ertragsfähigkeit in irgendeiner Weise kann eine Änderung in der Aufteilung des Produktivmittelvorrates unter den verschiedenen Verwendungsarten nach sich ziehen, die Produktionsgrenze ausschieben oder, falls die Produktionsmöglichkeiten sinken, einengen — und durch Veränderung der erzeugten Gebrauchsgütermenge den Gebrauchswert dieser Güter senken oder heben. Wird z. B. Eisen in größerer Menge gewonnen, so kann eine Vermehrung vieler Eisenprodukte Platz greifen, wodurch deren Gebrauchswert sich senkt. So werden die *Ertragsgüter zu Verbindungselementen in der Wertbildung der Gebrauchsgüter*.

Zugleich muß aber von den Verbrauchsgütern eine Rückwirkung auf den Ertragswert ausgehen. Sofern nämlich sich durch den infolge vermehrter



Produktion geschaffenen neuen Zustand der Gebrauchswert des Grenzproduktes ändert, kann es zu einer Veränderung des Ertragswertes des betreffenden Produktionsgutes kommen, denn in der neuen Lage kann ein anderes Produkt zum Grenzprodukte werden, dessen Grenznutzen nun in Verbindung mit der Ertragskapazität den Wert des Produktivgutes bestimmen wird.

Die ältere Werttheorie kannte zwar den Begriff der Produktionsverwandtschaft in diesem Sinne nicht; nichtsdestoweniger beruht ihre Auffassung von der Wertbildung auf einer ähnlichen Vorstellung. Wie bekannt, war sie der Ansicht, daß die Kostengüter (die Ertragsgüter) den Wert der Gebrauchsgüter bestimmen. Zu dieser Auffassung wurde sie nicht in letzter Reihe dadurch verleitet, daß die Produktionsverwandtschaft unleugbar eine Gemeinsamkeit in der Wertbildung produktionsverwandter Güter hervorruft.

Nur wurde verkannt, daß die Produktionsverwandtschaft wohl das Band dieses Zusammenhanges knüpft, daß aber hieraus noch bei weitem nicht folgt, daß die Ertragsgüter der Ausgangspunkt für die Wertbildung sind. Wir sahen, daß gerade das Gegenteil anzunehmen ist. Die Grenznutzenlehre strengte sich auch unermüdlich an, den richtigen Sinn des sogenannten Kostengesetzes, wonach der Wert der Gebrauchsgüter sich nach den zu ihrer Produktion nötigen Ertragsgütern richten würde, klar zu machen und nachzuweisen, daß die Zurechnungslehre bei weitem nicht eine Negation jenes Zusammenhanges bedeute, welcher zwischen dem Werte der Gebrauchs- und Ertragsgüter unbestreitbar besteht. Nur ist das Wesen dieses Zusammenhanges anderer Art, als es die alte Theorie in ihrem Kostengesetz darstellte.

Die der Grenznutzenlehre sympathisch gegenüberstehende amerikanische Literatur hat, zum großen Teil Anregungen von *Marshall* folgend, einen Ausgleich zwischen alter und neuer Werttheorie zu finden gesucht, wobei eine *Umdeutung des Kostenbegriffes* nicht zu vermeiden war. Für die Kosten prägte sie den Begriff der *disutility*, wodurch ein zweifaches Opfer, das Unbehagen der Arbeit sowie der Nutzenentgang ausgedrückt werden soll. So schienen Arbeitsleid und Genußentgang auf einen gemeinsamen Nenner gebracht zu sein. Das Grenzgesetz wurde als maßgebend für beide betrachtet, und das Maß des Wertes im Schnittpunkte von Nutzen und *disutility* gesucht. Diese Lösung vermittelt zwischen der Grenznutzentheorie und der Arbeitwerttheorie.

Wir meinen, ein solches Kompromiß sei nicht nötig, aber auch unmöglich. *Arbeitsleid und Nutzenentgang können nicht gleichzeitig den Wert beeinflussen*, denn nur ein Prinzip kann den Wert regulieren und dies ist der Zusammenhang zwischen Bedürfnissen und Gütern. Dies bedeutet bei weitem keine Ausschaltung der Rolle der Arbeit bei der Wertbildung, denn, wie schon *Wieser* ausgeführt hat, ist die Arbeit ebenfalls ein Ertragsgut, und der Verlust einer Arbeitsquantität bedeutet ebenso einen Nutzenentgang, wie der Verlust jedes anderen Ertragsgutes. Auch das Arbeitsleid findet hierbei seine Berücksichtigung, denn es hat auf die Seltenheit der Arbeitskraft Einfluß. Wer einmal das Wesen der Arbeit als Ertragsgut erfaßt hat, wird ihren Einfluß auf die Wertschätzung auf derselben Grundlage suchen, wie jenen anderer Ertragsgüter.

Die Kontroverse bezüglich der Deutung des Kostengesetzes zwischen *Böhm-Bawerk*, *Edgeworth*, *Dietzel*, *Mac Vane*, *Clark* und *Scharling* ist hauptsächlich in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik. Neue Folge Bd. XII—XX. und III. Folge Bd. I—III. und XXVII., sowie im *Quarterly Journal of Economics* Bd. VII—VIII und in den *Annals of the American Academy* Bd. IV. zu finden. Eine ausführliche Behandlung dieses Gegenstandes, sowie weitere Literaturnachweise bei *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins. II. Abt. I. Bd. 4. Aufl. Jena 1921.



8. *Der Tauschwert.* Unter *Tauschwert* verstehen wir jene Bedeutung der Güter, welche wir ihnen mit Rücksicht auf die sich ergebenden Tauschmöglichkeiten beimessen. Der Tauschwert ist also der Regulator des Tauschvorganges.

Die Tauschmöglichkeit kann unsere Wirtschaft in zwei Richtungen beeinflussen. Einerseits kann sie uns die Neubeschaffung bestimmter Güter ermöglichen, anderseits uns in den Stand setzen, Überflüsse zu verwerten. Sie muß demnach auch auf jene Bedeutung, welche wir den Gütern beimessen, in diesen beiden Richtungen einwirken.

*Durch die Möglichkeit einer Neubeschaffung bestimmter Güter kann die Bedeutung, welche wir denselben beimessen, vermindert werden.* Es hat dies eine bestimmte Voraussetzung, nämlich, daß wir ein Gut von geringerem Grenznutzen für die Neubeschaffung aufwenden müssen. Erfordert die Neubeschaffung ein größeres Opfer, wie den Grenznutzen des fraglichen Gutes, so unterbleibt sie, und die Tauschmöglichkeit ist für uns nicht vorhanden. Falls aber das fragliche Gut durch Aufopferung eines Gutes von geringerem Grenznutzen zu beschaffen ist, so muß dies jene Bedeutung ändern, welche wir dem Gute beimessen. Wir brauchen es ja nicht mit seinem eigenen Grenznutzen in unseren Wirtschaftsplan einzustellen, denn wir können es durch Aufopferung eines geringeren Grenznutzens erlangen. In diesem Falle tritt der Tauschwert an Stelle des Gebrauchswertes, da ja die Wertschätzung stets bestrebt ist, den Druck unserer Bedürfnisse zu ermäßigen. *Der Tauschwert wird also in diesem Falle durch jenen Grenznutzen bestimmt, welcher dem im Tausche aufzuopfernden Gute entspricht.*

Ein einfaches Beispiel kann uns hierfür der Verlust unserer Uhr bieten. Wird sie uns gestohlen oder durch etwas unbrauchbar, so müssen wir nicht jenem Nutzen entsagen, welchen der Besitz einer Uhr für uns hat. Wir können sie in unseren Wirtschaftsplan mit dem Grenznutzen jenes Gutes einstellen, für welches wir eine neue Uhr erlangen können. Natürlich nur dann, wenn dieser Grenznutzen nicht höher ist, als jener der Uhr. Falls aber, z. B. infolge der Nachkriegsteuerung für eine neue Uhr von uns mehr gefordert wird, als der Nutzen einer Uhr für uns beträgt, so müssen wir den letzteren in Betracht ziehen, denn wir werden ihn einbüßen, falls wir die Uhr verlieren.

Die zweite Einwirkung der Tauschmöglichkeit besteht darin, daß wir ein *in Überfluß befindliches Gut im Tausche verwerten können.* Die Wirkung der Tauschmöglichkeit auf die Bewertung des Gutes äußert sich hier in entgegengesetzter Richtung, wie in dem besprochenen Falle. Jene Bedeutung, welche wir dem Gute beimessen, wird hier durch den Tausch nicht vermindert, sondern erhöht. Natürlich nur dann, wenn wir im Tausche durch dieses Gut einen größeren Nutzen erlangen, als dem Grenznutzen des fraglichen Gutes entspricht. In diesem Falle wird dieses Gut nicht mehr als Gebrauchsgut, sondern als Tauschgut bewertet *und wir werden demselben jene Bedeutung beimessen, welche dem durch Tausch erlangbaren Gute entspricht.*



Diese Seite der Tauschwertbildung wurde bisher kaum ins richtige Licht gestellt, und doch ist sie für das Verständnis unserer heutigen Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Die Erwerbswirtschaft ist nur auf Grund dieser Gestaltung der Tauschwertbildung verständlich. Das Betragen des Landwirtes, der Korn in einer Menge erzeugt, daß der Grenznutzen desselben sich für ihn auf Null oder nahe dazu senkt, der Fabrikant, der Zucker, Schuhe oder was immer in solcher Menge herstellt, daß sie für ihn nutzlos ist, können dies nur auf Grund der Tauschwertschätzung tun. Für ihren eigenen Bedarf wären ja diese Mengen über und über reichlich. Diese Güter werden trotzdem für sie nicht zu freien Gütern, denn sie sind im Tausch gut verwertbar, und es können für sie wertvolle Güter erworben werden. Aber auch in der Verbrauchswirtschaft kann die Tauschmöglichkeit den Wert eines Gutes erhöhen. Dies wurde nur zu oft beobachtet, als während und nach dem Kriege Mitglieder des Mittelstandes solche Gegenstände veräußerten, an deren Veräußerung sie früher, bevor die Preissteigerung dieser Güter eintrat oder bevor sich ihre wirtschaftliche Lage verschlechterte, nicht dachten.

Aus obigem geht hervor, daß der *Tauschwert*, ähnlich dem Ertragswerte, ein *mittelbarer Wert* ist. Die Bedeutung des Gutes ist sowohl bei den Ertragsgütern wie auch bei den Tauschgütern keine unmittelbare, sondern eine mittelbare. Im Falle des Ertragswertes, also unter Berücksichtigung der Erzeugungsmöglichkeit, wird die Bedeutung des Gutes durch das Produkt, im Falle des Tauschwertes hingegen durch die Tauschmöglichkeit bestimmt. In ihrer Wirkung sind Erzeugung und Tausch auch insofern verwandt, als beide den Quantitätsfaktor der Güter elastischer gestalten. Nur erfolgt dies bei der Erzeugung durch Ausnützung von unmittelbar nicht brauchbaren Gütern oder durch eine ergiebigere Verwendung gewisser Güter, während der Tausch das Mengenverhältnis der Güter dadurch elastischer gestaltet, daß wir uns anstatt an die Natur, an unsere menschliche Umgebung anlehnen können.

9. *Das Gesetz der Nutzensubstitution.* Abschließend können wir sagen, daß die Wertschätzung ein einheitlicher Vorgang ist, welcher dem *Gesetze der Substitution des Nutzens* untersteht. Nicht der eigene Wert, d. h. nicht jene Bedeutung, welche eine Einheit für unsere Bedürfnisbefriedigung selbst hat und auch nicht der eigene Nutzen des Gutes ist für seinen Wert entscheidend. In unserem Bestreben, den Druck der Bedürfnisse zu verringern, messen wir jedem Gute stets nur die Bedeutung bei, welche jener Bedürfnisintensität entspricht, die durch den Verlust der Teilmenge, oder des Gutes, falls es nämlich unteilbar ist, gefährdet ist. Dies ist immer die unter den gegebenen Umständen noch eben wirtschaftlich mögliche, also die geringste, noch zulässige Bedürfnisbefriedigung.

Beim Gebrauchswerte äußert sich dieses Gesetz darin, daß der Grenznutzen an Stelle des eigenen Nutzens tritt. Beim Ertragswerte ist ebenfalls nicht der unmittelbare Nutzen, sondern der Nutzen des Grenzproduktes maßgebend. Beim Tauschwerte schließlich ist es der Wert des aufzuopfernden, oder des erlangbaren Gutes, welcher an Stelle des eigenen Nutzens den Wert bestimmt.

Durch dieses gemeinsame Gesetz der Wertbildung kommen Gebrauchswert, Ertragswert und Tauschwert in enge Berührung miteinander. Selbstverständlich können sie parallel laufen, indem ein Gut dem unmittelbaren Gebrauche, der Produktion, aber auch dem Tausche dienen kann. Die Bedeutung für



unsere Bedürfnisbefriedigung muß aber stets konkret bestimmt werden, und demnach erlangt im gegebenen Falle stets eine dieser Wertarten entscheidende Bedeutung. Ob dies der Gebrauchswert, der Ertragswert oder der Tauschwert sein wird, hängt davon ab, durch welchen für uns die größte Bedürfnisbefriedigung ermöglicht wird.

Durch Ausbau der Verkehrswirtschaft erlangt der anfangs unbedeutende Tauschwert große Bedeutung, denn durch Entstehen des Marktes wird die Möglichkeit der Neuanschaffung sowie der Verwertung von Überschüssen stark erweitert. Doch führt uns dies schon aus der Einzelwirtschaft hinaus und drängt uns zu einer Untersuchung der Tauschwirtschaft, welcher wir uns nun zuwenden wollen.

Die ältere Literatur hat sich fast ausschließlich mit dem Tauschwerte befaßt. Der Grund hierfür liegt bei weitem nicht allein darin, daß in der arbeitsteiligen Wirtschaft hauptsächlich dieser sich unserer Beobachtung aufdrängt, sondern er ist auch darin zu suchen, daß man nur, seitdem man zum Begriffe des Grenznutzens gelangte, den Gebrauchswert vom Nutzen unterscheiden lernte. Solange dies nicht möglich war, konnte man sich dem Gebrauchswerte überhaupt nicht nähern. Ebenso wenig konnte man den Ertragswert fassen, solange man die Produktivgüter nur als Kostenelemente betrachtete.



---

## ZWEITER TEIL

### Die Verkehrswirtschaft

#### ERSTES KAPITEL

#### Das Wesen und der Lebensprozeß der Verkehrswirtschaft

1. *Der Tausch.* In dem Bestreben, den Kreis seiner Bedürfnisbefriedigung zu erweitern, steht dem Menschen nicht nur die planvolle Vermehrung seiner Vorräte durch Produktion offen. Auch der Anschluß an seine menschliche Umgebung eröffnet ihm eine Möglichkeit der Ausdehnung seiner Bedürfnisbefriedigung. Der Weg hierzu ist der *Tausch*. Sein Wesen ist Gegenseitigkeit in der Überlassung von Gütern und Diensten, also Gegenseitigkeit von Leistungen.

Der Tausch an sich ist ebenfalls keine reine Wirtschaftskategorie. In weiterem Sinne ist er eine gegenseitige Ergänzung der Menschen durch eine Gegenwirkung ihrer Fähigkeiten. Auch auf geistigem Gebiete ist er vorhanden, so z. B. als Gedankenaustausch. Sobald er sich aber auf die Bedürfnisbefriedigung richtet und sich auf Bedürfnisbefriedigungsmittel bezieht, wird er zum wirtschaftlichen Phänomen.

Der Tausch ist die Brücke, welche aus der Einzelwirtschaft in die Volkswirtschaft führt. Bei primitiven Völkern, deren Mitglieder unter sich auch in wirtschaftlicher Beziehung wenig Unterschiede aufweisen, ist für ihn kaum Raum vorhanden. Nur ausnahmsweise und gelegentlich tritt er auf. Diesen gelegentlichen, organisch in das Wirtschaftsleben noch nicht eingegliederten Tausch nennen wir den *isolierten Tausch*.

Verschiedenheiten im Güterbesitz und in der Güterbeschaffung eifern erst zum Tausche an. Erst die Ausbildung solcher Verschiedenheiten führt zu einem regelmäßigen und in die Wirtschaft organisch eingegliederten Tausche.

2. *Der Lebensprozeß der Tauschwirtschaft.* Die Entwicklung von Tauschmöglichkeiten führt zu einer wesentlichen Umgestaltung der Wirtschaft. *Das Verschwinden der Selbstgenügsamkeit und der Geschlossenheit der Wirtschaft* macht das Wesen dieser Umgestaltung aus. Fortan stützt sich die Wirtschaft in ihrer Bedürfnisbefriedigung nicht mehr ausschließlich auf die eigenen



Kräfte des Wirtschafters, sondern verlegt ihren Schwerpunkt immer mehr und mehr auf die Inanspruchnahme fremder Wirtschaften. Dies geschieht in gegenseitiger Weise, indem die durch den Tausch verbundenen Wirtschaften sich in ihrer Güterbeschaffung aufeinander stützen. So entsteht der *Verkehr* als Grundphänomen der Verkehrswirtschaft. *Bewegung* und *Gegenseitigkeit* sind seine Hauptmerkmale.

Durch Ausbildung des Verkehrs erfahren alle Elementarerscheinungen der Wirtschaft eine Veränderung. Ihr Grundcharakter bleibt nur insofern unberührt, als die Wirtschaft auch weiterhin der Bedürfnisbefriedigung dient und deshalb sich stets als Abwägung der Bedürfnisse und Zuteilung der Mittel vollzieht; aber die so für sich weiterbestehende Einzelwirtschaft wird *organisch in den Verkehr verflochten*. Hierdurch entstehen die der Einzelwirtschaft parallel laufenden Erscheinungen der Verkehrswirtschaft. Sie sind durch Eingliederung in die menschliche Umgebung gekennzeichnet. Schon die bewegende Kraft der Wirtschaft, das Bedürfnis wird hierdurch berührt. Es bleibt zwar dem Wesen nach jenes Begehren nach Gütern, welches durch die Angewiesenheit des Menschen auf die Gegenstände der Außenwelt hervorgerufen wird, aber es tritt in der Verkehrswirtschaft in einer vergesellschaftigten Form auf. Diese vergesellschaftigte Form der Bedürfnisse nennen wir *Nachfrage*. Bedürfnisse liegen ihr zugrunde, aber durch Verallgemeinerung des Tausches treten diese *massenhaft* auf und sind *nach außen* auf die Ergänzung durch andere Wirtschaften *gerichtet*.

Die andere Grundtatsache der Wirtschaft, die Menge der gegebenen Bedürfnisbefriedigungsmittel, nimmt auch einen anderen Charakter an. Der Tausch eröffnet ja die Möglichkeit, von außen her Güter zu beziehen. Die Bedürfnisbefriedigung wird hierdurch über jenen engen Kreis ausgedehnt, welchen die eigenen Vorräte bilden. So werden auch die Bedürfnisbefriedigungsmittel auf eine gesellschaftliche Grundlage gestellt und als *Angebot* in den Kreis der Verkehrswirtschaft gezogen. *Massenhaftigkeit* und *Richtung* auf den Tausch sind auch die Merkmale des Angebotes.

Das Gut selbst verändert in der Verkehrswirtschaft seine Form. Es wird zur *Ware*. Hierdurch wird zwar wiederum nicht selbst das Wesen des Gutes verändert, denn es bleibt auch fernerhin Bedürfnisbefriedigungsmittel, aber solange es dem Verkehre angehört, wechselt es seine Bestimmung, indem es eine Tauschbestimmung erhält. Gleichzeitig wird durch den Verkehr ein der Einzelwirtschaft völlig unbekanntes Mittel, das *Geld*, als reines Verkehrsgut eingeschaltet. Es ist sozusagen die Verkörperung des Verkehrs und seiner Beweglichkeit. Fortwährendes Von-Hand-zu-Hand-Gehen ist seine Bestimmung.

Mit dem Geldgebrauch eröffnet sich in der Verkehrswirtschaft die Möglichkeit der *zahlenmäßigen Wirtschaftsrechnung*. Ist die Einzelwirtschaft ein vollkommen empirisches und unsicheres Tasten nach Wirtschaftlichkeit, so wird es demgegenüber in der Verkehrswirtschaft möglich, das Ergebnis der verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten der Güter — freilich nur in ihrer verkehrswirtschaftlichen Auswirkung — genau zu bestimmen, d. h. der ver-



kehrswirtschaftliche Wirtschaftsplan erhält in der *Geldrechnung* einen bestimmten Maßstab.

Die Wertschätzung selbst, als Kontrolle der Wirtschaft, wird durch den Verkehr umgestaltet. Freilich nicht so, als ob Gebrauchs- und Ertragswert ihre Bedeutung einbüßen würden. Es tritt aber der Tauschwert an ihre Seite, ohne jedoch hierdurch jene Umgestaltung zu erschöpfen, welche die Kontrolle der Wirtschaft in Anbetracht des Verkehrs erfordert. Vielmehr tritt der auf die individuellen Verhältnisse des Wirtschafters bezogenen Wertschätzung ein Kontrollmittel der Verkehrswirtschaft zur Seite. Es ist dies der *Preis*, der die Austauschverhältnisse der Güter (natürlich die Dienste inbegriffen) auf gesellschaftlicher Grundlage festsetzt.

Ja, sogar der Grundcharakter der Wirtschaft erfährt eine erhebliche Umgestaltung durch den Verkehr. Ihr Wesen, rationelle Einteilung der Bedürfnisbefriedigung durch Abwägung und Zuteilung der Mittel, bleibt zwar bestehen, aber nur als innerster Kern der Wirtschaft, denn die Mittelbeschaffung wird auf die Außenwelt eingestellt und auf dieselbe gestützt. So entsteht die *Erwerbswirtschaft* als verkehrswirtschaftliche Form der Wirtschaft. Unselbstständigkeit und Eingliederung in die Umgebung sind ihre Charakterzüge. Ihre Grundlage ist der Tausch.

Demgemäß muß sie sich in ihrer ganzen Gebarung auf denselben stützen. Ihr Ziel ist auch nicht mehr unmittelbar auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet, also nicht Ergiebigkeit in der unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung, sondern verkehrswirtschaftliche Ergiebigkeit. Diese wird *Rentabilität* genannt und äußert sich, ihrer verkehrswirtschaftlichen Natur gemäß, als *geldwirtschaftlicher Gewinn*.

Durch die Verkehrswirtschaft wird auch die Natur der Arbeitsleistung berührt. Auch sie wird nach außen, nach gesellschaftlicher Ausgliederung, gerichtet und erscheint so als Teil der Verkehrswirtschaft in der Form der *Arbeitsteilung*; das Sich-Ergänzen der gegenseitigen Leistungen macht ihr Wesen aus.

Ebenso verändern die wirtschaftlichen Rücklagen in verkehrswirtschaftlicher Richtung ihren Charakter. Freilich das Wesen der Rücklage, als Vorsorge für die Zukunft, bleibt unverändert, aber die Rücklagen erhalten eine verkehrswirtschaftliche Auswirkung und auch eine tauschwirtschaftliche Bestimmung, indem sie Tauschmöglichkeiten für die Zukunft sichern sollen. Sie werden so zu *aufgespeicherter Kaufkraft*. Hierdurch verlieren sie ihren rein individuellen Charakter und werden zu einer gesellschaftlichen Tatsache. Gleichzeitig bietet sich ihnen eine neue Verwendungsmöglichkeit in der Form des *Kredites*. Zeitweilige und entgeltliche Überlassung der Nützung geldwirtschaftlicher Kaufkraft an andere bildet das Wesen des Kredites.

Schließlich tritt in der Verkehrswirtschaft auch eine Umgestaltung des Verbrauches ein. In der Verkehrswirtschaft erweitert sich die Grundlage des Verbrauches, denn infolge der sich eröffnenden Tauschmöglichkeiten sind die einzelnen Wirtschaftler nicht mehr auf den eigenen Gütervorrat beschränkt.



So wird der Verbrauch in der Verkehrswirtschaft durch Entstehung von Erwerbswirtschaften zur *Einkommenverteilung*, d. h. er wird gesellschaftlich bedingt. Der Erwerb als Tauschergebnis wird — und zwar unter Zuhilfenahme des Geldes — zur vorherrschenden Grundlage des Verbrauches. Das Ergebnis eigener und fremder Tätigkeit werden hierdurch in der Verkehrswirtschaft in seltsamer Weise miteinander verquickt.

Durch die Ausbildung des Verkehrs wird also das Wirtschaftsleben stark verändert. Die originäre Wirtschaft, der unmittelbar der Bedürfnisbefriedigung dienende ursprüngliche Wirtschaftsprozeß, besteht zwar auch weiterhin, indem er sich als planmäßige Beseitigung der Mangelempfindungen der Individuen äußert, aber dieser Wirtschaft ordnet sich eine zweite, die Erwerbswirtschaft, über, welche die originäre Wirtschaft in den Verkehr eingliedert und sich nur innerhalb derselben abwickeln läßt.

3. *Der Markt.* Die Lebenssphäre der Einzelwirtschaft liegt in ihrem Inneren selbst. Bedürfnisse, Vorräte, Arbeitsleistung, Verbrauch und Rücklage bleiben auf den individuellen Wirkungskreis beschränkt. Die Verkehrswirtschaft zeigt das entgegengesetzte Bild. Berührung der Wirtschaften untereinander macht ihr Wesen aus. Demnach spielt sich ihr Lebensprozeß nicht mehr nach innen, sondern nach außen ab. Ihr Tummelplatz ist *der Markt*.

Der Markt ist der Schauplatz der Berührung von Einzelwirtschaften. Seinem Wesen nach ist er Gesellschafterscheinung und demnach stets *Massenerscheinung*. Die Massenhaftigkeit macht sein Wesen aus. Nicht einzelne Bedürfnisse und einzelne Güter, sondern massenhaft sich geltend machende Bedürfnisse und massenhaft auftretende Gütermengen bilden erst einen Markt. Sie treten hier als massenhaftes Begehren (*Nachfrage*) und als massenhafte Gütervorräte (*Angebot*) auf.

Hierdurch wird der Markt vor allem zum Schauplatz der Güterbeschaffung bzw. der Güterverwertung. Er schafft Raum für das *Umsichgreifen des Tauschwertes* und führt hierdurch zu einer *Berichtigung unserer ursprünglichen Werturteile*. Diese kommen ja auf der engen Grundlage der Einzelwirtschaft zustande und werden durch jene Erweiterung des Wirtschaftskreises, welche der Markt bietet, in die Perspektive der gesellschaftlichen Gegebenheiten gestellt. Der Markt zeigt uns, ob jene Güter, denen wir in Betracht unserer individuellen Lage einen hohen Wert beimessen, auch tatsächlich so schwer erlangbar und in so beschränkter Menge vorhanden sind, als es innerhalb unseres beschränkten Wirtschaftskreises erscheint, und ermöglicht es uns zu beurteilen, ob jene Güter, denen wir infolge unseres Überflusses an denselben keine oder nur geringe Bedeutung beimessen, auch in Hinblick auf den Anschluß an die Gesellschaft so wertlos sind.

Schon aus dieser Andeutung geht hervor, daß der Markt unsere ganze Wirtschaftsführung ändert und zu einer Eingliederung der Einzelwirtschaften in den Verkehr führt. *Die sich in den Markt einschaltenden Einzelwirtschaften verlieren ihre Isoliertheit, ihr abgeschlossenes Wesen und werden organisch in den Markt verflochten.* Ihr Wirtschaftsplan wird auf den Markt



umgestellt und ihr ganzes Verhalten auf den Markt zugeschnitten. Nicht spontanes Zusammentreffen und zufällige Tauschakte kennzeichnen die Verbindung zwischen Markt und Marktparteien, sondern planmäßiges Einordnen der Einzelwirtschaften in den Tauschverkehr. Die Einzelwirtschaften stellen sich auf den Markt ein und werden auf denselben und auf seine Tauschmöglichkeiten aufgebaut. Hieraus folgt, daß der Markt organisch mit den Einzelwirtschaften der Marktparteien verbunden ist, und diese *organische Verbindung in den Tauschakten zwischen den Einzelwirtschaften macht eben das Wesen des Marktes aus*.

Dies wird auch heute noch zu sehr vernachlässigt und der Markt in einer Weise behandelt, als ob vollständig unabhängige und sich nur zufällig treffende Parteien sich am Markte gegenüberstünden. Schon *Zwiedineck-Südenhorst*<sup>1</sup> hat sich bemüht, hiergegen anzukämpfen und noch entschiedener tut dies *Spann*<sup>2</sup>. Nicht wirtschaftliche Autarkie, sondern gesellschaftliche Bedingtheit gehört zum Wesen der Marktparteien.

4. *Der innere Aufbau des Marktes*. Der Grundbau des Marktes ist durch das Wesen des Tausches bestimmt und besteht in einer Spaltung in zwei Gegenparteien, nämlich in der Spaltung in Angebot und Nachfrage. Da der Markt stets Massenerscheinung ist, besteht der Aufbau sowohl des Angebotes als der Nachfrage in einer Häufung von Parteien. Ähnlichkeiten und Verschiedenheiten werden durch dieselbe groß dimensioniert. Am Markte gelangt diese Erscheinung in Verbindung mit der Verschiedenheit der Wirtschaftslage der in den Markt verflochtenen Einzelwirtschaften und führt hierdurch zu der *Schichtung des Marktes*. Sowohl die Nachfrage als auch das Angebot bestehen aus Schichten, welche durch die Parteien von ähnlicher Lage gebildet werden. Nur ist natürlich die Grundlage für die Schichtung bei der Nachfrage eine andere als beim Angebot, weil die Schichtung des Marktes ein Massenergebnis des verschiedenen Grades der Tauschfähigkeit ist. Bei der Nachfrage werden die Schichten durch die Dringlichkeit der Bedürfnisse und durch die Zahlungsfähigkeit gebildet. Jene Schichte ist am tauschfähigsten, welche die Ware stark begehrt und zugleich am zahlungsfähigsten ist. Ihr folgen Schichten, deren Begehren in Anbetracht ihrer geringeren Zahlungsfähigkeit eine geringere Tauschfähigkeit ergibt. Beim Angebote beruht die Schichtung auf der Verschiedenheit der Erzeugungskosten, weil diese das Maß der Tauschfähigkeit bestimmen. Die oberste Schichte des Angebotes wird durch jene Produzenten gebildet, welche die Ware unter den günstigsten Bedingungen erzeugen.

Als Schauplatz von Massenbestrebungen ist der Markt zugleich der Schauplatz eines Massenkampfes. Allerdings ist es ein wirtschaftlicher Kampf, welcher mit wirtschaftlichen Waffen, also auf Grund von Bedürfnisintensitäten und auf Grund der Zahlungsfähigkeit sowie der Erzeugungskosten

<sup>1</sup> *Zwiedineck-Südenhorst*, Kritisches und Positives zur Preislehre. Zeitschr. f. d. ges. Staatswiss. LXIII. Jahrg. 1907. 587—654. p.

<sup>2</sup> Vgl. hierzu besonders „*Lebendige und tote Wissenschaft*“, 2. Aufl. Jena 1925.



der sich gegenüberstehenden Parteien ausgefochten wird. Das Merkmal des Massenkampfes fehlt ihm aber nicht und äußert sich *im Wettbewerbe*, d. h. im Bestreben, anderen zuvorkommen, oder sich wenigstens durch andere nicht verdrängen zu lassen. Das Wesen des Wettbewerbes liegt also in der Anspannung der Kräfte, d. h. — da es sich am Markte um einen Tauschkampf handelt — in der Ausnützung der Tauschfähigkeit. Der Wettbewerb bedeutet also ein Anspannen der Tauschfähigkeit der Parteien. In jenem Grade, in welchem der Wettbewerb abnimmt, entfällt die Notwendigkeit der vollen Kraftaufbietung.

Der Wettbewerb ist eine Begleiterscheinung des Kampfes sowie eine Folge der Häufung. Er wird demnach in jenem Maße abgeschwächt, in welchem die Häufung einer Organisation der Masse Platz macht. Auf diese Weise entsteht jener Aufbau des Marktes, welcher *Monopol* genannt wird. An Stelle der einfachen Häufung tritt in diesem Falle die Gerechtigkeit der betreffenden Markthälfte. Diese Regelung der einen Markthälfte führt zu einem Übergewichte derselben, weil ihr Verhalten durch Geordnetheit, Einheitlichkeit und Planmäßigkeit geleitet wird. *Das Monopol ist demnach ein Zustand des Marktes, welcher im Angebot oder in der Nachfrage einer Partei oder einzelnen Parteien ein erhebliches Übergewicht am Markte sichert.*

Diese gestaltliche Umbildung des Marktes kann einen verschiedenen Umfang annehmen und verschiedene Ursachen haben. Demnach müssen wir mehrere Arten des Monopols unterscheiden. Zunächst nach dem Umfang gibt es *Vollmonopole* und *Teilmonopole*. Erstere erstrecken sich auf das ganze Gebiet des Angebotes oder der Nachfrage, letztere hingegen nur auf einen Teil des Marktes. Natürlich sind infolge der Massenhaftigkeit des Marktes Vollmonopole selten, während Teilmonopole als teilweise Beschränkungen des Wettbewerbes oft vorkommen. *Wieser* nennt sie *monopoloide Bildungen*.

Nach ihrer Entstehungsgrundlage können Monopole vor allem einer zielbewußten Organisation des Marktes entspringen. Wir wollen diese Art des Monopols *Organisationsmonopol* nennen. Sie tritt in der Form von Kartellen, Gewerkvereinen usw. in Erscheinung. Auch Rechtseinrichtungen können zu monopolistischen Vorgängen führen. So z. B. Patente, welche dem Erfinder das Recht der Ausbeutung ihrer Erfindungen zusichern. Sie können als *Rechtsmonopole* bezeichnet werden. Wo öffentlich-rechtliche Körperschaften vermöge ihrer Stellung als solche sich die Ausschaltung des Wettbewerbes sichern, sprechen wir von *öffentlich-rechtlichen Monopolen*. Sie sind zweifacher Art, nämlich entweder *Finanzmonopole*, wenn sie den Zweck haben, die Einkünfte dieser Körperschaften durch Ausschaltung des Wettbewerbes zu erhöhen und *Verwaltungsmonopole*, wenn sie aus Verwaltungszwecken geschaffen werden.

Dies sind wohl die Hauptarten des Monopols, ohne aber die monopolistischen Möglichkeiten zu erschöpfen, welche vielmehr, wenn auch zumeist als Teilmonopole, den mannigfachsten Ursachen entspringen können. So kann z. B. der Umfang des Betriebes eine Art Monopol hervorrufen, wenn ein Betrieb die anderen



an Umfang so weit überragt, daß er den weitaus größten Teil des Bedarfes deckt. Auch die Lage einzelner Betriebe, z. B. ihre Nähe zu Fundstätten von Rohstoffen oder zum Markte kann auf einem engeren Markte eine monopolartige Stellung sichern. Von *natürlichen Monopolen* zu sprechen scheint uns wenigstens ungenau zu sein, weil das Monopol nie ausschließlich auf natürlichen Bedingungen beruht, sondern stets das Privateigentum als Rechteinrichtung zur Voraussetzung hat, welches die Ausbeutung der Naturgaben ausschließlich dem Eigentümer sichert. Höchstens bei persönlichen Gaben könnte von einem natürlichen Monopol gesprochen werden.

In welchem Umfange der Markt monopolistischen Gebilden zugänglich ist, hängt von vielen Faktoren ab. Vor allem natürlich von der *Anzahl der Marktparteien* sowie von der *Zersplittertheit* oder *Konzentriertheit* des Marktes. Je weniger Parteien und je mehr dieselben örtlich vereinigt sind, desto leichter die Monopolbildung. Schon hieraus ist es verständlich, daß *das Angebot, hauptsächlich wo es sich um Großbetriebe handelt, der Monopolbildung*, besonders wenn die Betriebe auch örtlich einander nahe liegen, viel zugänglicher ist als die Nachfrage, welche zumeist stark zersplittert ist. So sind *Angebotsmonopole* eine häufige Erscheinung, während das *Nachfragemonopol* selten ist. Auch der Gegenstand des Marktes, die zu Markte gebrachte Ware, ist von großem Einfluß auf die Möglichkeiten der Monopolbildung. Waren, welche wenig Unterschiede in ihrer Qualität aufweisen, so z. B. Rohstoffe, sind der Monopolbildung stark zugänglich, während Qualitätsunterschiede der Monopolbildung im Wege stehen. Sodann ist die Art der Nachfrage bzw. des Angebotes wichtig. Wo es sich um Waren handelt, deren Nachfrage wenig anpassungsfähig ist, bilden sich leichter Monopole als bei Waren, welche eine elastische Nachfrage aufweisen. Für das Angebot wird die Monopolbildung durch die Möglichkeit der Nachfrage, sich Surrogaten zuzuwenden, stark erschwert. Natürlich erleichtert alles die Bildung von Monopolen, was den Zusammenschluß, die Organisation der Marktparteien, fördert, so bestehende Verbände usw.

Allen Massenerscheinungen ist es gemein, daß sie keine einfache Zusammensetzung von Einzellerscheinungen sind, sondern durch Gegenwirkung der in der Masse vereinigten Kräfte selbständige Resultate hervorrufen. Auch für den Markt gilt dies. Als wahre Massenerscheinung ist er kein einfaches Nebeneinander von Parteien und keine einfache Summierung isolierter Tauschakte, sondern *ein organischer Prozeß*, welcher ein Gesellschaftsergebnis erzielt. Das heißt so viel, daß die Parteien am Markte nicht, wie beim isolierten Tausch, unabhängig voneinander, sondern in gegenseitiger Einwirkung aufeinander tauschen. Auf dem Markte entstehen also gemeinsame Tauschbedingungen, und diese werden *Preis* genannt.

Der Preis ist also ein Massenresultat, das Ergebnis des organischen Charakters des Marktes. Soviel Tauschpaare, ebensoviel Tauschbedingungen, ist das Merkmal des isolierten Tausches. Demgegenüber ein Markt, ein Preis. Dieser Massencharakter des Marktes und die Eigenschaft des Preises als Ergebnis des Massencharakters, welcher den Markt kennzeichnet, wurde früher stark vernachlässigt. Der Preis wurde und wird auch heute noch oft als jene Geldsumme definiert, welche für eine Ware hingegeben werden muß. Diese Begriffsbestimmung knüpft sich an eine reine Äußerlichkeit und bringt das Wesen des Preises nicht zum Ausdruck. Der Preis ist ein Marktergebnis, kann also ohne Markt nicht zustande kommen und ist als solches das Resultat eines Massenvorganges.



## ZWEITES. KAPITEL

### Der Preis

1. *Die klassische Preistheorie.* Als die Volkswirtschaftslehre zuerst an das Preisproblem herantrat, stand eine Lösung des Wertproblems noch aus. Von Anfang an mußte aber eingesehen werden, daß Wert- und Preisproblem eng miteinander zusammenhängen. Man mußte also bei der Erklärung des Preises mit jenen Kenntnissen über den Wert auskommen, welche man eben besaß. Hieraus erklärt es sich, daß die Lösung des Preisproblems im Zusammenhange mit *den Produktionskosten* der Güter gesucht wurde. Schien ja die Schwierigkeit der Erlangung der Güter ihren Wert zu bestimmen, und einen Preis können die Güter nur insofern erlangen, als sie für uns Wert besitzen.

Ein gewisser Unterschied zwischen Wert und Preis konnte aber von Anfang an nicht unbeachtet bleiben. Wenn auch die subjektive Natur des Wertes noch nicht erkannt wurde, so konnte doch nicht übersehen werden, daß der Wert die unmittelbare Bedeutung des Gutes für die einzelnen ausdrückt, während der Preis sich am Markte, also auf gesellschaftlicher Grundlage bildet. Diesem Umstande wurde dadurch Rechnung getragen, daß man die beiden Faktoren der Wertbildung, das Verlangen nach Gütern und die zur Verfügung stehende Menge derselben in ihrer gesellschaftlichen Form, als Angebot und Nachfrage berücksichtigte. So entstand *die Lehre von Angebot und Nachfrage*.

Hiermit war auch die Preistheorie fertig. Ihr Inhalt ist einfach. Die Grundlage der Preisbildung sind die Produktionskosten, welche auch den Wert der Güter bestimmen. Mit ihrem Werte muß im Laufe der Zeit ihr Preis in Einklang kommen. Deshalb wurden die Produktionskosten als der *natürliche Preis* bezeichnet. Die Marktlage kann sich aber von Tag zu Tag ändern, und das Gesetz von Angebot und Nachfrage hat ein Steigen des Preises zur Folge, falls die Nachfrage steigt, und bewirkt ein Sinken des Preises, wenn das Angebot wächst. So tritt dem natürlichen Preise, welcher nichts anderes, als der Wert des Gutes mit Hinblick auf die Erlangungsschwierigkeiten ist, der *Marktpreis* zur Seite. Der Marktpreis oszilliert je nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage um die Achse des natürlichen Preises, hat aber stets die Tendenz, sich demselben anzupassen.

Ob hierbei an die Arbeitswerttheorie oder an einen erweiterten Kostenbegriff, welcher auch ein Entsagungsoffer und nach manchen auch eine Entlohnung der Verlustgefahr des Unternehmers in sich birgt, angeknüpft wurde, bleibt sich dem Wesen nach gleich. In einem wie in anderem Falle werden jene Aufwendungen als gemeinsames Maß von Wert und Preis betrachtet, welche für die Erlangung der Güter gemacht werden müssen.

Die Elemente dieser Preistheorie finden sich schon lange vor; nur ihre Verarbeitung ist das Werk der klassischen Schule. Schon *Petty* faßt die Arbeit als



Preisbestimmungsgrund, und Locke stellt das Gesetz von Angebot und Nachfrage, auf. Cantillon ist schon zum Begriff des natürlichen Preises gelangt (er nennt ihn *intrinsic value*). Die Unterscheidung von Marktpreis und natürlichem Preis sowie die Bestimmung des letzteren durch die Produktionskosten macht das Wesen dieser Preistheorie, wenn auch der natürliche Preis unter verschiedenen Bezeichnungen, wie *notwendiger Preis* (J. St. Mill), *Arbeitspreis* (holländische Autoren) oder *Produktionspreis* (Marx) vorkommt.

Dem Wesen nach wurde an dieser Preistheorie dadurch nichts geändert, daß seit Carey statt den Produktionskosten die *Reproduktionskosten* als Grundlage des natürlichen Preises betrachtet wurden (besonders in Italien bei Ferrara, in Deutschland bei Dietzel.) Hiermit sollte nur betont werden, daß der natürliche Preis nicht von einer schon überwundenen Erzeugungsweise, sondern vom jeweiligen Stande der Erzeugungskosten abhängt.

Eine Dogmengeschichte der älteren Preistheorie gibt Zuckerkandl, *Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre*. Leipzig 1889.

2. *Die Mängel der klassischen Preistheorie.* Die klassische Preistheorie hat wichtige Tatsachen der Preisbildung erkannt. Vor allem hat sie den notwendigen Zusammenhang zwischen Wert und Preis wahrgenommen. Sie hat ferner den Preis, wenn auch auf stark individualistischer Grundlage, doch als Gesellschaftsergebnis gewürdigt. Auch die Feststellung, daß sich der Preis nicht dauernd unter die Produktionskosten senken kann, entspricht der Wahrheit.

Ist aber hiermit schon bewiesen, daß die Produktionskosten auch wirklich den Preis bestimmen? Zu diesem Zwecke bediente sich die klassische Preislehre des Hinweises auf den Wettbewerb. Dieser soll zur Folge haben, daß sich der Preis für die Dauer nicht über das Niveau der Produktionskosten heben kann. Schon die Klassiker mußten aber bemerken, daß der Wettbewerb sich nicht überall geltend macht. Sie mußten also zwei Preisgesetze aufstellen. Das eine soll für die *beliebig vermehrbaren Güter* gelten, worunter jene Güter zu verstehen sind, welche in Anbetracht der Produktionsmittelvorräte stark vermehrt werden können. Diese unterstehen nach ihrer Auffassung dem Kostengesetz. Das zweite Preisgesetz gilt für die *Seltenheitsgüter*, d. h. für Güter, welche überhaupt nicht, oder nur schwer vermehrbar sind.

Schon aus der Doppeltheit des Preisgesetzes der Klassiker ist die Schwäche ihrer Preistheorie zu erkennen. Erstens kann das Kostengesetz nicht das allgemeine Preisgesetz enthalten, weil es ja nur auf einen Teil der Güter, nämlich auf die vermehrbaren Güter anwendbar ist, andererseits kann es auch auf diesem Gebiete nur Geltung erlangen, wenn unbeschränkter Wettbewerb herrscht. Daß aber dies in der Wahrheit auch für die sogenannten vermehrbaren Güter nicht immer zutrifft und der Wettbewerb, wenn auch nicht gänzlich aufgehoben, doch sehr oft stark beschränkt wird, zeigt uns ein Blick auf das Wirtschaftsleben. Hiermit ist auch bewiesen, daß es zwar richtig ist, zu behaupten, der Preis könne für die Dauer nicht unter die Produktionskosten fallen; die gegenteilige Behauptung jedoch, er könne sich für die Dauer auch nicht über die Produktionskosten heben, auf einer Annahme be-



ruht, welche im Leben selten, oder wenigstens bei weitem nicht in jenem Maße zutrifft, als man früher annahm.

Die klassische Preistheorie hat aber noch einen großen Fehler. Sie ist zu mechanisch. Sie steht ganz im Banne des Gedankens der Selbstregulierung der Wirtschaft. Rein objektive Kräfte, die Produktionsmöglichkeiten sollen nach ihr den Preis bestimmen. Ist aber diese Behauptung mit der von uns festgestellten Tatsache vereinbar, daß jedes wirtschaftliche Handeln im subjektiven Verhältnis von Bedürfnis und Gut seinen Beweggrund findet? Sicherlich nicht, und eben deshalb *kann der Preis auch kein einfaches Ergebnis mechanischer Kräfte und rein objektiver Tatsachen sein, sondern muß seine Wurzel im Innersten des Menschen, in einer Entscheidung darüber haben, ob der Tausch mit Rücksicht auf unsere Bedürfnislage erwünscht und ausführbar ist.* Geld und Güterquantitäten geraten am Markte nicht automatisch in Bewegung, sondern sie werden von handelnden Menschen bewegt, welche durch wirtschaftliche Erwägungen getrieben den Markt aufsuchen.

Indem die klassische Preistheorie dies unberücksichtigt ließ, versäumte sie nicht nur die Preisbildung bis zu ihrer Wurzel zu verfolgen, sondern mußte auch zu einer einseitigen Auffassung der Preisbildung gelangen. *Sie hatte für die Nachfrage keine eigentliche Erklärung* und mußte so den Preis einseitig nur aus den Faktoren des Angebotes (Produktionskosten und Wettbewerb) ableiten, trotzdem sie die Nachfrage für die Preisbildung der Seltenheitsgüter als entscheidend anerkannte. So entglitt ihr auch der eigentliche Marktprozeß, welchen sie nur ganz allgemein als Wechselwirkung zwischen Angebot und Nachfrage zu fassen vermochte. Charakteristische Züge der Preisbildung, wie das Feilschen am Markte und der Einfluß der Marktkenntnis auf den Preis, blieben für sie unfaßbar.

3. *Die subjektiven Grundlagen der Preisbildung.* Den wahren Zusammenhang zwischen Wert und Preis konnte man auf der Grundlage der alten Werttheorie nicht finden. Ist es doch hierzu unerlässlich, ein richtiges Bild über den Wert zu besitzen, und dies ging, wie wir sahen, der älteren Theorie ab. War einmal das Wesen des Wertes in seiner subjektiven Natur erkannt, so konnte man mit anderen Aussichten an die Lösung des Preisproblems herantreten.

Zunächst stand fest, daß Wert und Preis sich darin unterscheiden, daß der erstere subjektiver Natur ist, also mit dem jeweiligen Bedürfnisstande und Gütervorräte der Individuen zusammenhängt, der Preis hingegen schon Marktergebnis ist, also durch das Aufeinanderwirken vieler Parteien entsteht. Aber es mußte auch erkannt werden, daß die Einschaltung der einzelnen Wirtschaftler in den Markt nur so weit reichen kann, als es ihr Bedürfnisstand und Gütervorrat gestatten.

Wenn die Wertschätzung der Güter über unsere Wirtschaftshandlungen entscheidet, so kann der Ausgangspunkt der Preisbildung auch nicht anderswo gesucht werden, als in den Werturteilen der Marktparteien. Über die Tauschmöglichkeiten kann nichts anderes entscheiden, als eine Vergleichung



jener Werte, welche ausgetauscht werden sollen. Dies eingehend dargetan zu haben, ist das unvergängliche Verdienst *Mengers*. Auf dieser Grundlage ist er zum Grundgesetze der Preisbildung gelangt, welches in den zwei Sätzen zusammengefaßt werden kann, daß *niemand für ein Gut mehr zu geben geneigt ist, als es für ihn wert ist, und daß jeder den Tausch so lange fortsetzt, als ein Gewinn aus demselben für seine Bedürfnisbefriedigung entspringt*.

Die *Tauschmöglichkeiten* und somit die Grundlagen der Preisbildung werden demnach *durch die Wertschätzungen der Marktparteien entschieden*. Nur eine Zergliederung dieser Wertschätzungen kann uns also die Grundlagen der Preisbildung enthüllen. Hierbei ist vor Augen zu halten, daß jede Wertschätzung eine Gegenüberstellung von Bedarf und Vorrat ist. Dies trifft auch für jede Marktpartei zu, obzwar in bezug auf die Struktur des Marktes die Nachfrage das Begehren, das Angebot den Vorrat an Waren verkörpert. Jede Entscheidung, welche die Parteien auf dem Markte treffen, enthält, gleichviel, ob die Partei auf der Seite der Nachfrage oder des Angebotes steht, beide Wertungselemente, nämlich den Nützlichkeitsfaktor und den Quantitätsfaktor, nur sind diese Faktoren auf der Nachfrageseite anders gerichtet als auf der Angebotsseite.

Was zunächst die Nachfrage, also die Käufer betrifft, so führt sie sicherlich das Bedürfnis nach Gütern auf den Markt, sie sind aber weit davon entfernt alle ihre Bedürfnisse befriedigen zu können. Die Grenze hierfür wird nicht einfach durch das Angebot, also durch die Menge der zu Markte gebrachten Waren bestimmt, denn die Käufer werden in ihrer Bedürfnisbefriedigung auch durch ihre subjektive Wirtschaftskraft, durch die Geldbörse, also durch ihren Vorrat an Kaufkraft beengt. So hängt die Stärke, die Intensität der Nachfrage nicht nur von den *Bedürfnissen*, sondern auch von der *Zahlungsfähigkeit* der Nachfrage ab.

Auch beim Angebote finden sich die beiden Grundlagen der Wertschätzung, Bedürfnis und Vorrat vor. Nur stehen auf der Seite des Angebotes keine einfachen Verbrauchswirtschaften, sondern Erwerbswirtschaften, welche die Waren direkt für den Markt herstellen. Sie sind hierin beengt durch den gegebenen Vorrat an Produktivgütern, mit denen sie als mit Erzeugungskosten zu rechnen haben. In der Bewertung der zu Markte gebrachten Waren stützen sie sich also vor allem auf die *Erzeugungskosten*, welche sie im vorhinein, also bevor sie die Ware verkaufen, auslegen müssen. Doch die Aufteilung der Ertragsgüter auf die verschiedenen Produktionszweige gewährt dem Angebote ebenso eine gewisse Freiheit in der Auswahl jener Güter, welche erzeugt werden, wie auch die Nachfrage innerhalb gewisser Grenzen frei darüber entscheidet, welchen Waren sie sich zuwenden will. Bei der Aufteilung der Erzeugungsgüter auf die einzelnen Produktionszweige wird das Angebot durch die verkehrswirtschaftliche Form des Bedürfnisses, durch die Rentabilität, welche sich als Gewinnstreben zeigt, geleitet. Dies führt zur Begünstigung jener Produktionszweige, welche einen größeren Gewinn ver-



heißen. Somit müssen auch die Verkäufer sich über die hergestellten Güter auf Grund der Erzeugungskosten, sowie der Gewinnaussicht ein Werturteil bilden, welches subjektiv ist, weil auch die Lage der Produzenten verschieden ist und die Entscheidung stets auf einer konkreten Grundlage erfolgt.

Als die unmittelbaren Bewegkräfte der Preisbildung zeigen sich demnach *auf die Wirtschaftslage der Marktparteien aufgebaute Werturteile*, also subjektive Erwägungen der Marktparteien. Sie entscheiden in subjektiver Hinsicht über die Tauschmöglichkeiten derselben. *Die Bedürfnisse, begrenzt durch die Zahlungsfähigkeit der Nachfrage, auf der einen Seite, die Erzeugungskosten, sowie das Gewinnstreben und die Beurteilung der Gewinnaussichten auf der anderen Seite bilden die Grundlage für diese Werturteile.* Die Nachfrage stützt sich — wenigstens auf dem Markte der Genußgüter — auf Gebrauchswertschätzungen, während auf der Seite des Angebotes Tauschwert-schätzungen stehen.

4. *Die subjektive Preistheorie.* Die eben dargelegten Erwägungen, gefördert durch die Grenznutzenlehre, führten zu einer neuen Preistheorie, welche nunmehr ganz subjektiv orientiert ist und als *die subjektive Preistheorie* bezeichnet wird. Sie stützt sich ganz auf die Untersuchung jener Momente, welche die Marktparteien zum Tausche bewegen und sucht den Preis aus den Wertschätzungen der Marktparteien zu erklären. Ihr Ausgangspunkt liegt im Anschluß an die oben dargelegten Sätze von *Menger* in der Feststellung, daß die Art und Weise, in welcher sich die Marktparteien in den Markt mit ihren subjektiven Erwägungen einschalten, schon die Richtschnur für ihr Betragen am Markte enthält. Denn sobald jede Marktpartei den Tausch unter der Kontrolle ihrer subjektiven Erwägungen bezüglich der Bedeutung der Güter ein-geht, müssen diese Wertschätzungen Grenzen ergeben, innerhalb welcher der Tausch in den Bereich der wirtschaftlichen Möglichkeit fällt.

Jede Partei wird nur so lange in der Lage sein, den Tausch einzugehen, als das zu erlangen gesuchte Gut einen höheren Wert für sie hat, als jenes Gut, welches sie als Gegenwert im Tausche überlassen muß. Die Parteien offenbaren jedoch diese Grenze nicht ohne weiteres, denn sie wollen möglichst vorteilhaft tauschen und werden deshalb nur dann ihre volle Tauschkraft aufbieten, wenn sie durch das Verhalten der übrigen Marktparteien hierzu gezwungen werden. Es wird also zu gegenseitigen Anboten kommen, welche nicht das letzte Wort der handelnden Parteien enthalten. Hierbei wird jeder Kauflustige so lange mitbieten, als die Anbote unter der Grenze seiner subjektiven Wertschätzung liegen, und jeder Verkäufer so lange mittun, als die Anbote über seinen Produktionskosten stehen. Jene Parteien, für welche dies nicht zutrifft, werden von Kauf oder Verkauf ausgeschaltet, weil für sie der Tausch unter diesen Bedingungen schon unwirtschaftlich wäre. Es zeugt sich sonach der Marktvorgang als ein *von subjektiven Wertschätzungen geleitetes Aufeinanderwirken von Anboten und zugleich als ein Ausschließungsvorgang* für jene, deren subjektive Wirtschaftslage durch die Anbote, also durch die Marktlage überholt wird.



Wie kommt aber dieses Herumwogen von Anboten zur Ruhe? Dies kann nur geschehen, wenn *weitere Anbote außerhalb der Wirtschaftsmöglichkeiten fallen. Innerhalb dieser Grenzen muß auch der Preis sich bestimmen.* Der Preis kann nicht höher steigen, als über die subjektive Bewertung des Gutes durch den letzten, noch zum Kaufe kommenden und den ersten vom Kaufe schon ausgeschlossenen Käufer und kann auch nicht unter jenes Maß sinken, welches durch die Wertschätzung des letzten, noch zum Verkaufe gelangenden und des ersten vom Verkaufe schon ausgeschlossenen Verkäufers bestimmt wird. Auf Grund dieser Erwägungen gelangte die neue Preistheorie zu ihrem Preisgesetze, welches als das *Gesetz der Grenzpaare* bezeichnet wird, weil nach demselben über den Preis nicht zwei Parteien, sondern zwei Paare von Parteien entscheiden.

Die subjektive Preistheorie erblickt also das Wesen der Preisbildung in einem Aufeinanderwirken von den Anboten der Marktparteien. Den Preis faßt sie als Resultante der Wertschätzungen der Marktparteien auf.

Die Grundlage für die subjektive Preistheorie haben die Erörterungen *Mengers* über den Preis geschaffen. (Vgl. seine Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871.) *Böhm-Bawerk* hat dann das Gesetz der Grenzpaare klar formuliert. (Vgl. Kapital und Kapitalzins. II. Abt. I. Bd. 4. Aufl. Jena 1921. S. 272, sowie 278—279.) Das Gesetz der Grenzpaare wurde besonders von der amerikanischen Literatur in weitgehendem Maße angenommen. Am klarsten — freilich in etwas vereinfachter Form — faßt es *Fetter*<sup>1</sup>, aber auch *Seligman*<sup>2</sup> und *Seager*<sup>3</sup> stehen auf dieser Grundlage. Auch *Davenport*<sup>4</sup> vertritt denselben Standpunkt, wenn er auch betont, es sei irreführend zu sagen, die Grenzpaare bestimmen den Preis, denn dieser wird durch die ganze Nachfrage und das ganze Angebot bestimmt, nur muß er sich zwischen den Schätzungen der Grenzpaare ins Gleichgewicht setzen.

Hierin hat nun *Davenport* ebenso recht, wie *Amonn*, wenn er meint das Gesetz der Grenzpaare beinhalte *kein Kausalverhältnis*<sup>5</sup>, oder *Gide*, wenn er dieses Gesetz „le cadre qui embrasse des faits très complexes“<sup>6</sup> bezeichnet. Das Gesetz der Grenzpaare ist nicht der Grund, weshalb der Preis sich auf dieser Höhe bildet, denn die Lage der Grenzpaare hängt geradeso von den Preisen ab, wie der Preis von den Grenzpaaren. Beide stehen im Verhältnis von Wirkung und Gegenwirkung zueinander. Hauptsächlich die mathematische Schule hat die Aufmerksamkeit der Theorie darauf gerichtet, daß es sich beim Preisbildungsvorgang mehr um gegenseitige Abhängigkeitsverhältnisse, als um Ursache und Wirkung handelt. Dies gilt auch für das Gesetz der Grenzpaare.

Die Gegner der subjektiven Preistheorie warfen derselben vor, sie kenne nur einen Preisfaktor, nämlich die Nachfrage, habe aber keine Erklärung für das Angebot, da die angebotenen Waren für die Produzenten keine Gebrauchswerte darstellen. Dieser Vorwurf, welchen hauptsächlich *Macvane*, *Cornélissen* und *Scharling* betonten, ist ganz verfehlt. Es wäre geradezu lächerlich, behaupten zu wollen, die erzeugten Güter hätten für die Produzenten keinen Wert. Allerdings Gebrauchswert haben sie für ihre Produzenten in dieser Menge nicht; aber

<sup>1</sup> Principles of Economics. New York 1904. S. 34.

<sup>2</sup> Principles of Economics. London und Bombay 1905. S. 237.

<sup>3</sup> Introduction to Economics. 3. Aufl. New. York 1908. S. 103.

<sup>4</sup> The Economics of enterprise. New York 1913. S. 94—95.

<sup>5</sup> Grundzüge der Volkswohlstandslehre. I. T. Jena 1926. S. 176.

<sup>6</sup> Principes d'économie politique. 24. Aufl. Paris 1923. S. 249.



es gibt außer dem Gebrauchs- und Ertragswert auch einen Tauschwert, und dieser tritt hier in Wirkung. Die sich am Markte eröffnende Verwertungsmöglichkeit bildet die Grundlage für diese Tauschwerterschätzung und die Waren werden, auf diese Sachlage gestützt, *als Tauschwerte erzeugt*.

Der ganze Vorgang wird dadurch verdunkelt, daß auf der Angebotsseite Erwerbswirtschaften stehen, bei welchen der verkehrswirtschaftliche Gesichtspunkt vorherrscht. Dies erweckt den Anschein, als ob es sich hier um etwas ganz anderes handeln würde, wie bei der Nachfrage. Die Erwerbswirtschaft weicht gewiß von der Verbrauchswirtschaft ab, aber auch sie wird von wirtschaftlichen Erwägungen geleitet, welche ihrem Wesen nach — wenn auch verkehrswirtschaftlich orientiert — doch Werturteile sind, da sie Entscheidungen darüber treffen, ob es sich lohnt die Ware für den angebotenen Preis auf den Markt zu bringen.

Man würde aber meinen, am Markte müsse die Schätzung der Nachfrage entschiedener und sicherer sein als jene des Angebotes, da letzteres sich nur auf den Tauschwert stützt. Das Gegenteil trifft zu. Die Schätzung des Angebotes ist viel bestimmter, als jene der Nachfrage. Es ist dies leicht zu verstehen, wenn wir bedenken, daß subjektiven Wertschätzungen stets etwas Unbestimmtes, Gefühlsmäßiges anhaftet. Die Nachfrage ist in ihrer Gebrauchswertschätzung ausschließlich auf subjektive Erwägungen angewiesen, während das Angebot in seiner Tauschwerterschätzung sich schon auf verkehrswirtschaftliche Tatsachen stützen kann. Das Angebot muß ja die Erzeugungskosten vorschießen, und diese bieten dem Produzenten eine feste Stütze für die Wertschätzung der zu Markte gebrachten Ware. Hierzu kommt noch, daß das Angebot Erwerbswirtschaften entstammt, welche schon in ihrer Grundlage nicht auf gefühlsmäßige Schätzungen angewiesen sind, sondern sich von Anfang an der Geldrechnung bedienen. Deshalb ist auch der Einfluß des Angebotes am Markte in der gegebenen Lage stärker. Für längere Zeiträume zeigt es sich dann allerdings, daß schließlich die Erzeugungsmöglichkeiten durch die Absatzmöglichkeiten, also indirekt durch die Gebrauchswertschätzung der Nachfrage bestimmt werden.

5. *Das Gesetz der Grenzschichten.* Das Gesetz der Grenzpaare beruht auf einer stark individualistischen Auffassung des Marktes. Es setzt sozusagen einen mit mathematischer Genauigkeit funktionierenden Markt voraus, auf welchem jede Partei selbständig und voll zur Geltung kommt. Dies trifft in der Wirklichkeit nicht zu, denn der Markt ist, wie wir wissen, eine Massenerscheinung, und so sind auch seine Vorgänge durch Massenbewegung beherrscht. Der Einfluß des Einzelnen verschwindet in der Masse des Marktgewirres. Deshalb können einzelne Individuen — auch wenn sie zu den Grenzpaaren zählen — den Markt nicht entscheidend beeinflussen (dies ist nur unter ganz qualifizierten Bedingungen möglich).

Das Gesetz der Grenzpaare ist aber noch aus einem anderen Grunde unhaltbar. Es beruht nämlich auf der Voraussetzung, daß jede Partei — abgesehen vom Umfange ihrer Nachfrage und ihres Angebotes — gleich auf den Preis einwirkt. Dies widerspricht wiederum dem Wesen des Marktes, denn nicht die bloße Anwesenheit der Parteien am Markte an sich ist für die Preisbildung maßgebend; es fällt vielmehr der Umfang ihrer Nachfrage oder ihres Angebotes schwer ins Gewicht. Nicht einfach Wirtschaftssubjekte messen sich am Markte zusammen, sondern ihre Tauschfähigkeit, also ihre Geneigtheit Geld für Waren und Waren für Geld zu geben. Das Gewicht, mit welchem



einzelne Parteien in die Wagschale des Marktkampfes fallen, ist also sozusagen von ihrem Volumen bedingt.

Trotzdem kann nicht bestritten werden, daß jene Tatsache, welche das Gesetz der Grenzpaare feststellt, nämlich die *Entstehung von Preisgrenzen*, von entscheidender Bedeutung für die Preisbildung ist. Freilich nicht als individueller Vorgang, sondern als Massenergebnis. Nicht Grenzpaare, sondern *Grenzschichten* bilden die Grundlage für die Preisgrenzen, denn nur Angebote von größerem Umfange können am Markte zu Worte kommen. Wie oben dargelegt, gehört die Bildung solcher Schichten zum Wesen des Marktes, indem der Markt ein soziales Gebilde ist, und jedem sozialen Gebilde die Zusammenballung von Individuen ähnlicher Lage eigen ist. Die Ähnlichkeit der Bedürfnisse, welche ja selbst in hohem Grade sozial bedingt sind, sowie die Skaliertheit der Einkommen und demnach der Zahlungsfähigkeit nach sozialen Klassen auf der Nachfrageseite, die objektiv begründete Ähnlichkeit der Produktionsverhältnisse vieler Betriebe auf der Angebotsseite bilden Schichten auf dem Markte, welche eben infolge ihrer Masse jenes Gewicht erlangen, welche sie befähigt den Markt beeinflussen zu können.

Von den verschiedenen Schichten, welche sich sowohl auf der Seite der Nachfrage wie auch auf jener des Angebotes bilden, können nur jene entscheidend für die Preishöhe sein, welche Grenzschichten sind, denn von ihnen hängt das Gleichgewicht des Marktes ab. Ihr Angebot, bzw. ihre Nachfrage muß noch befriedigt werden, wenn sich der Markt ins Gleichgewicht setzen soll.

*Der Preis muß also zwischen jene Grenzen fallen, welche einerseits durch die Zahlungsfähigkeit der letzten bei der gegebenen Marktlage noch zum Kaufe gelangenden und der ersten schon vom Kaufe ausgeschlossenen Käufer-schicht, anderseits durch die Erzeugungskosten der niedrigsten noch zum Verkaufe gelangenden und der nächsten schon vom Verkaufe ausgeschlossenen Verkäufer-schicht bestimmt werden.* Erstere bildet die *obere Preisgrenze*, und sie muß sich verschieben, sobald Bedürfnisrichtung und Zahlungsfähigkeit der Grenzschichten sich ändern. Die zweite Grenze ist die *untere Preisgrenze*, welche hauptsächlich durch die Produktionskosten bestimmt wird, und zwar — da auf der Seite des Angebotes Erwerbswirtschaften stehen, welche die Produktion nur so lange fortsetzen, als Gewinn aus derselben zu erhoffen ist — praktisch zumeist in jener Weise, daß die Kosten der am teuersten produzierenden Schicht maßgebend sind, insofern die von ihr erzeugte Menge wesentlich für das Angebot ist. Demnach ist die Schicht der schon ausgeschlossenen Produzenten zumeist nur virtuell, rechnungsmäßig vorhanden, da diese Schicht (der schon ausgeschlossenen Produzenten) nur mehr mit Verlust verkaufen könnte und sie sich von der Produktion fern hält. Sobald aber die Möglichkeit einer dauernden Preissteigerung gegeben ist, kann sie sich als nunmehrige, aktuelle Grenzschicht einschalten, ebenso wie eine Abnahme der Nachfrage die noch zum Verkaufe gelangende Grenzschicht dieser Möglichkeit berauben und die schon mit geringeren Kosten



arbeitende nächste Produzentenschicht zur aktuellen Grenzschicht machen kann.

6. *Die Preisbildung innerhalb der Preisgrenzen.* Das Gesetz der Grenzschichten erklärt uns, weshalb der Preis zwischen zwei Grenzen fallen muß. Diese Grenzen fallen je nach der Beschaffenheit des Marktes mehr oder weniger auseinander. Die Erfahrung lehrt jedoch, daß sich am Markte ein einheitlicher Preis für alle Parteien bildet. Wodurch aber wird bestimmt, wie sich dieser Preis zwischen den beiden Preisgrenzen stellt?

Die grundlegenden Kräfte der Preisbildung, Bedürfnis und Vorrat, wirken sich in der Festsetzung von Preisgrenzen aus. Ihr Ergebnis sind die Preisgrenzen. Es müssen also bei der Preisbildung noch andere Kräfte mitwirken, welche innerhalb der Preisgrenzen die Lage des Preises bestimmen. Wir werden sie leicht finden, wenn wir uns den Markt als Tummelplatz jenes Bestrebens vergegenwärtigen, wonach die Parteien alles aufbieten, um innerhalb der durch die Marktlage gegebenen Möglichkeiten zu einem je größeren Tauschgewinn zu gelangen. Vor allem fällt hierbei ihre Marktkennntnis entscheidend in die Wagschale, denn je größer die Marktkennntnis, desto mehr kann die Lage der Gegenpartei erkannt und ihre Tauschfähigkeit ausgenützt werden. Dasselbe gilt von der Energie, mit welcher der Tauschgewinn verfolgt wird. Diese Energie ist je nach der Beschaffenheit der Wirtschaft der Marktparteien verschieden<sup>1</sup>. Erwerbswirtschaften, welche ihre ganze Energie dem Markte zuwenden, bieten beim Tauschen in der Regel ein größeres Maß von Zähigkeit auf als Verbrauchswirtschaften. Die sich im Marktkampfe messenden Schichten können aber auch sonst ein erheblich verschiedenes Maß von Kraftentfaltung aufweisen, je nach ihrer Vermögenslage, ihrem Organisationsvermögen und ihrem politischen Einfluß, welcher die Lage einzelner Schichten am Markte stärken kann. Hierdurch wird ein *Machtmoment* in die Preisbildung getragen, welches der einen der beiden Markthälften ein Übergewicht sichern kann. Hierdurch entsteht auf jener Seite, welche über mehr Marktkennntnis, Geschicklichkeit, oder ein am Markte zur Geltung gebrachtes Machtmoment verfügt, ein Tauschgewinn, denn der Preis gestaltet sich für die überlegene Partei vorteilhafter als es sonst der Fall wäre, wenn sie in ihrem Angebote bis zur letzten Grenze getrieben würde. Dieser Gewinn, der oft sehr erheblich sein kann — dies hängt damit zusammen, daß die Preisgrenzen weit auseinander fallen können —, wurde von *Hobson* *erzwungener (forcierter) Gewinn* genannt.

So zeigt sich die Preisbildung als ein Vorgang, welcher nicht ausschließlich rein wirtschaftlichen Einflüssen zugänglich ist. Gegebene Wirtschaftsdaten, die Bedürfnisse, sowie die Einkommenverteilung als Regulator der Zahlungsfähigkeit auf der Nachfrageseite, der Vorrat an Rohstoffen und Produktivmitteln, sowie der Stand der Technik als Bestimmungsgrund des

<sup>1</sup> Dies hat schon *Launhardt* bemerkt und „der Geschicklichkeit und der Zähigkeit“ der Marktparteien einen Einfluß auf die Preisbildung eingeräumt. (Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1885. S. 42.)



Angebotes, bilden die Grundlage für die wirtschaftlichen Möglichkeiten auf dem Markte und bestimmen dementsprechend die Preisgrenzen. Doch innerhalb dieser Gegebenheiten tobt der Preiskampf durch Aufbietung aller Einflüsse, die Marktkenntnis sowie Machtmomente in sich bergen, und wo der Preis zwischen den wirtschaftlich gegebenen Möglichkeiten — den Preisgrenzen — sich festsetzt, wird durch diese Momente bestimmt. *Nicht die Preise, nur die Preisgrenzen sind hiernach unbeugsam durch die jeweilige Wirtschaftslage bestimmt, während innerhalb dieser Grenzen gesellschaftliche Momente über den Preis entscheiden.*

Wir könnten jene Momente der Preisbildung, welche die Preisgrenzen bestimmen, *primäre Preiskräfte*, jene, welche die Festsetzung des Preises innerhalb der Grenzen zur Folge haben, *sekundäre Preiskräfte* nennen. Vernachlässigt man letztere, so kann man nicht zum Verständnis des einheitlichen Preises gelangen. Auch gelangt man ohne Würdigung der sekundären Preiskräfte zu einer mechanistisch starren Auffassung über den Preis, indem derselbe in seiner gegebenen Lage als unbeugsame wirtschaftliche Notwendigkeit erscheint, während er so manchen unberechenbaren Einflüssen zugänglich ist. Für das Verständnis der Einkommenverteilung als Preisvorgang ist, wie wir sehen werden, die Beachtung der sekundären Preiskräfte von ausschlaggebender Bedeutung.

Die Frage, wodurch bestimmt wird, wie sich der Preis innerhalb der Preisgrenzen gestaltet, hat *Hobson*<sup>1</sup> aufgeworfen und auch beantwortet. Auch *Verrijn Stuart* streift die Frage kurz<sup>2</sup>. *Wieser*, der sonst klar erkennt, daß zwischen den Preisgrenzen ein Spielraum für die Preisbildung bleibt, scheint die Arbeiten *Hobsons* nicht gekannt zu haben. Er begnügt sich mit der Feststellung: „Auf welchem Punkt innerhalb des gegebenen Spielraumes sich der Preis stellen wird, hängt von Umständen ab, die zu unterscheiden die Wirtschaftstheorie als solche keine Mittel mehr hat und die daher von ihrem Standpunkt als zufällig bezeichnet werden müssen.“ (Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Grundr. der Sozialök. Tübingen 1914. S. 255.) Die sekundären Preiskräfte sind wohl einer eingehenderen Würdigung wert.

Haben wir einmal erkannt, daß die Preisbildung bei weitem nicht so mechanisch vor sich geht, als allgemein angenommen wird, so kann uns natürlich die Lösung nicht befriedigen, welche die mathematische Schule dem Preisprobleme gibt. Seit *Dupuit* und *Cournot* versucht sie das Preisproblem als *reines Gleichgewichtsproblem* aufzufassen und den Preis als den Schnittpunkt der Nachfrage und Angebotskurve darzustellen. Ohne Zweifel weist das Preisproblem mathematische Zusammenhänge, Funktionsbeziehungen von Angebot und Nachfrage auf; trotzdem darf es — wie obige Ausführungen zeigen — nicht zu mechanisch behandelt werden, wenn wir die Berührung mit der Wirklichkeit nicht verlieren wollen.

In höchstem Maße beachtenswert sind jene Versuche, welche *Wicksell*<sup>3</sup> und *Cassel*<sup>4</sup> zur Lösung des Preisproblems unternommen haben. Sie stehen auf sehr verschiedenen Grundlagen, berühren sich aber darin, daß sie die gegenseitige Abhängigkeit der Preise zum Ausgangspunkte nehmen und die Gleichungen für den *funktionellen Zusammenhang der Preiselemente* zu bestimmen suchen. Hierbei bedient sich *Wicksell* der Gesamtnutzenfunktion der zu erwerben gesuchten

<sup>1</sup> Economics of distribution. 1907. S. 14—22.

<sup>2</sup> C. A. Verrijn Stuart, Die Grundlagen der Volkswirtschaft. Jena 1923. S. 200—201.

<sup>3</sup> Wicksell, Vorlesungen über Nationalökonomie. Bd. I. 1913.

<sup>4</sup> Cassel, Theoretische Sozialökonomik. 3. Aufl. Leipzig 1923.



Güter sowie der aus derselben gewonnenen Grenznutzenfunktionen, während Cassel ein System von Gleichungen aufstellt, in welchen Angebot und Nachfrage als Funktionen der Preise aller Güter dargestellt werden. In diesen Gleichungen, meint Cassel, sei alles enthalten, was zur wahren Natur der Preisbildung gehört, und „der Preisbildungsprozeß kann in keiner einfacheren Weise exakt wiedergegeben werden“. (Theoret. Sozialök. 1908. S. 116.) Beide Theorien greifen eine sehr wesentliche Seite der Preisbildung heraus, nämlich die gegenseitige Abhängigkeit der Preise, welche auch uns beschäftigen wird. Doch begehen sie unseres Erachtens einen grundlegenden Fehler, indem sie den Preis restlos aus rein wirtschaftlichen Elementen erklären wollen und die einzelnen Preise im Systeme als eindeutig bestimmte Größen betrachten. Wir meinen, daß die Preisbildung auch sekundären Preiskräften zugänglich ist und deshalb das Problem durch Gleichungen nicht gelöst werden kann, weil die primären Preiskräfte nur Preisgrenzen ergeben. Auch haftet beiden Versuchen ein wirklichkeitsfremder individualistischer Zug an, indem die einzelnen Parteien als von gleicher Wirkung auf den Preis betrachtet werden. Hierdurch wird vernachlässigt, daß Angebot und Nachfrage nicht einheitlich sind, sondern die verschiedenen Parteien auch durch den Umfang ihrer Nachfrage und ihres Angebotes auf den Preis einwirken. Cassels Gleichungen bringen gewiß eine wichtige Seite der Preisbildung zum Ausdruck, doch davon kann keine Rede sein, daß alles, was für die Preisbildung wesentlich ist, in diesen Gleichungen enthalten wäre.

Auf die interessanten Preistheorien von Liefmann und Oppenheimer hier einzugehen, verbietet uns der Raum. Es sei nur darauf hingewiesen, daß zwischen ihnen eine gewisse Ähnlichkeit besteht, obzwar die Durchführung beider Theorien verschieden ist. Beiden liegt der Gedanke einer Ausgleichung der durch den Tausch erzielten Gegenwerte zugrunde. Nur spricht Oppenheimer von einer Ausgleichung der Einkommen, während Liefmann seine Theorie auf eine Ausgleichung der Grenzerwerbserträge aufbaut. Oppenheimer meint, daß sich alle Preise auf Gewinne, d. h. auf solche Erlöse zurückführen lassen, denen für den Produzenten keine Kosten gegenüberstehen und deren Ausgleichungstendenz die Preisbildung regelt, während Liefmann die sich infolge des Wettbewerbes auszugleichen strebenden Grenzerwerbserträge über die Preisbildung entscheiden läßt. Bezüglich der Kritik soll hier nur auf Amonns lehrreichen Aufsatz: „Der Stand der reinen Theorie“ im II. Band der Festgabe für L. Brentano „Die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege“, München und Leipzig 1925 verwiesen werden.

7. Die objektiven Grundlagen der Preisbildung. Böhm-Bawerk wagte bei Entwicklung seiner Preislehre die Behauptung, es gäbe in der Preisbildung kein Moment, welches nicht auf subjektive Grundlagen zurückgeführt werden könnte<sup>1</sup>. Wenn mit dieser Behauptung ausgesagt werden soll, daß jede Einschaltung der Einzelwirtschaften in den Tausch durch subjektive Erwägungen begleitet wird, kann hiergegen gewiß nichts eingewendet werden. Anders, wenn man damit sagen wollte, daß die Kräfte der Preisbildung sich ganz einfach in subjektive Erwägungen auflösen. Eine solche Behauptung wäre in doppelter Hinsicht unsinnig. Vor allem deshalb, weil doch die subjektiven Erwägungen der Marktparteien nicht in der Luft schweben, sondern sich auf objektive Gegebenheiten stützen und als deren Beurteilung zustandekommen. Zweitens, weil die subjektiven Erwägungen der Marktparteien einer Verobjektivierung bedürfen, um aus dem Kreise des Subjektiven, Innerlichen herauszutreten und

<sup>1</sup> Kapital und Kapitalzins. 4. Aufl. II. Abt. I. Bd. S. 280.



jene gemeinsame Grundlage zu schaffen, auf welcher allein eine Verständigung am Markte möglich ist.

Die objektiven Kräfte der Preisbildung ergeben sich von selbst, wenn wir einmal erörtert haben, auf welcher Grundlage sich die Parteien der Nachfrage und des Angebotes zum Tausche entschließen. Wir sahen, daß auf beiden Seiten zunächst die Beschränktheit der Mittel oder das „Prinzip der Knappheit“, wie sich *Cassel* ausdrückt, zur Geltung kommt. Bei der Nachfrage tritt sie als *Zahlungsfähigkeit* in Erscheinung. Sie ist der Ausdruck der Beschränktheit der Mittel der Einzelwirtschaften, ohne welche die Einschaltung in den Tauschverkehr nicht möglich ist. Beim Angebot sind es die *Produktionskosten*, welche die Teilnahme am Marktverkehre dadurch hemmen, daß die Erzeugung der Waren nur zwischen bestimmten Grenzen möglich ist.

Sowohl hinter der Zahlungsfähigkeit wie hinter den Produktionskosten stehen objektive Tatsachen, welche die Beschränktheit der Mittel auf gesellschaftlicher Grundlage zur Wirkung bringen. Vor allem liegt diese Beschränkung in der *Begrenztheit der Rohstoffe* sowie der *Arbeitskraft*. Sie bilden die von der Natur gesteckten Grenzen der Produktion, welche durch die Beschränkung der zu Markte kommenden *Warenmenge* den Preis beeinflussen. Ihnen schließt sich als zweiter objektiver Faktor der Stand der *Technik* an, welcher die Ausnützung der produktiven Kräfte regelt. Diese Ausnützung ist jedoch, wie wir wissen, elastisch, denn die produktiven Kräfte können verschiedenen Verwendungsarten zugeführt werden. Hierüber entscheidet eine Reihe von *Gesellschaftstatsachen*, also wiederum die Gegebenheit objektiver Tatsachen, welche die Zahlungsfähigkeit der Marktparteien bestimmen, so das *Privateigentum* und die hierauf beruhende *Einkommenverteilung*. Letztere wird wiederum durch gesellschaftliche *Machtverhältnisse* stark beeinflußt. Von diesen Kräften im Vereine mit den Bedürfnissen, welche ebenfalls stark gesellschaftlich beeinflußt sind, hängt das Verhältnis ab, in welchem die Nachfrage der einzelnen Waren zueinander steht.

Sowohl die *Zahlungsfähigkeit* wie die *Produktionskosten* sind demnach das Verhalten der einzelnen Tauschparteien auf subjektiver Grundlage regelnde, ihrem Wesen nach jedoch objektive Kräfte. Sie bilden also die objektive Grundlage, auf welcher das Gesetz der Grenzsichten in Wirkung tritt und sozusagen die subjektiven Konsequenzen der objektiven Sachlage — auf die Bedürfnisse der Konsumenten sowie auf die Rentabilitätsabwägungen der Produzenten gestützt — zieht. Aber nicht nur die Grundlagen, auf welche sich die Werturteile der Parteien stützen, sind objektiv, sondern auch die *Urteile selbst müssen einen objektiven Ausdruck finden*, um auf dem Markte sich auswirken zu können. Hierzu verhilft ihnen das *Geld* als allgemeines Tauschmittel. Es ermöglicht die Tauschwerte unter Zugrundelegung einer verobjektivierten Einheit unter sich vergleichbar auszudrücken. Nur auf dieser Grundlage ist der Markt denkbar, und nur auf dieser Grundlage kann eine Preisbildung zustandekommen. Das Wesen des Geldes, sowie des Geldwertes sind



demnach unentbehrliche Elemente einer Preistheorie. Ihre Erörterung muß jedoch für das nächste Kapitel vorbehalten bleiben.

So zeigt sich, daß auch die *Preisbildung*, wie es logisch auch nicht anders sein kann, ein *Ergebnis der Zusammenwirkung von objektiven* (Knappheit, Gesellschaftstatsachen, natürlich den Geldgebrauch mit inbegriffen) *und subjektiven Faktoren* (Bedürfnisse und Rentabilitätsabwägungen) ist, daß aber die objektiven Grundlagen der Preisbildung durch das Prisma von subjektiven Erwägungen der Marktparteien geleitet in Wirkung treten, denn das Wirtschaften beruht auf Erwägungen des Menschen, welche sein wirtschaftliches Verhalten regeln, gleichviel, ob es sich innerhalb oder außerhalb der Tauschwirtschaft abspielt.

Auf dieser Grundlage können wir den Streit zwischen subjektiver und objektiver Preistheorie leicht entscheiden. Sie sind nur in ihrer Zuspitzung auf einseitige Erklärungsgründe wirklich Gegensätze, indem die subjektive Preistheorie nur in den marktlichen Erwägungen der Parteien das Wesen der Sache erblickt, während die objektive Preislehre den Preis mechanisch rein aus den Produktionskosten zu erklären sucht. Beide Standpunkte sind einseitig. *Die Erwägungen der Marktparteien gehören gerade so zum Wesen der Preisbildung, wie die objektiven Grundlagen der Wirtschaft und des Marktes.* Im reinen Aufeinanderwirken objektiver Kräfte liegt das Wesen der Preisbildung ebensowenig wie in weltfremden, rein individualistisch gedachten Wertschätzungen. Die Produktionsmöglichkeiten, der Gesellschaftszustand mit seiner Kollektivität sowie mit seiner Eigentums- und Einkommenverteilung sind ebenso Grundlagen der Preisbildung wie jene subjektiven Erwägungen, welche die Marktparteien bei ihren Entscheidungen am Markte leiten. Wenn also Cassel meint, daß eine reine objektive oder subjektive Wertlehre (er hätte hier von einer Preislehre sprechen sollen) gleicherweise Unsinn ist (Theoret. Sozialök. S. 117), so ist ihm ohne weiteres beizupflichten.

8. *Der Einfluß der Beschaffenheit des Marktes auf den Preis. Der Wettbewerbspreis.* Die objektiven Preisfaktoren, sowie ihre subjektiven Reflexe wirken sich am Markte aus. Hierdurch gewinnt die Beschaffenheit des Marktes entscheidenden Einfluß auf die Preisbildung. Diesbezüglich ist vor allem entscheidend, in welchem Grade der Wettbewerb am Markte zur Geltung kommt. Dieser Umstand beeinflußt nicht nur den Preiskampf innerhalb der Preisgrenzen, indem der Wettbewerb auf jener Seite, auf welcher er schärfer zutage tritt, die Grenzsichten zur weitgehendsten Nachgiebigkeit zwingt, sondern er ist auch auf die Lage der Grenzsichten selbst von Wirkung, denn er stachelt zur äußersten Anspannung der Kräfte an. Da die Gradunterschiede in bezug auf den Wettbewerb hauptsächlich beim Angebote erheblich sind, soll zunächst ihre Wirkung auf den Preis untersucht werden.

Beim Angebote äußert sich die Wirkung des Wettbewerbes oder seiner Einschränkung in der *Bestimmung der zu Markte gelangenden Menge*. Die Warenmenge, welche am Markte zur Verfügung steht, ist nie willkürlich. Ihre Bestimmung unterliegt strenger Gesetzmäßigkeit. Sie ist von der Aufteilung der Produktionsgüter auf die verschiedenen Produktionszweige abhängig, welche auf Grund strenger Rentabilitätsabwägungen erfolgt. Was und wieviel



erzeugt wird, hängt von diesen Erwägungen ab. Sie fallen anders aus, wenn auf dem Markte Wettbewerb herrscht oder ein Monopol besteht.

Herrscht freier Wettbewerb, so besitzt das Angebot das Bestreben, die Produktionsmöglichkeiten voll auszunützen. Die Menge der erzeugten Waren wird so weit vermehrt, wie es die Nachfrage nur zuläßt. Der Wettbewerb stellt also in der Befriedigung der Nachfrage das Optimum dar. Jene Menge, welche bei freiem Wettbewerb auf den Markt gelangt, wollen wir die *Normalmenge* nennen. Es ist dies die größtmögliche Menge, welche auf Grund der gegebenen Nachfrage erzeugt werden kann.

Gelangt die *Normalmenge* einer Ware auf den Markt, so hat dies zur Folge, daß sich der Preis so weit senkt, daß er den Produktionskosten nahe kommt. Der freie Wettbewerb bewirkt also eine Preisgestaltung, welche auf Grund der bestehenden Einkommenverteilung für die Gesellschaft das Optimum bildet.

Wir müssen auf Grund der obigen Ausführungen das *Produktionskostengesetz*, welches die Klassiker als Hauptgesetz der Preisbildung hinstellen, als ein *partielles Preisgesetz* erkennen, welches nur für jene Waren gilt, welche bei freiem Wettbewerb erzeugt werden. Um die wahre Bedeutung der Feststellung, daß es sich im Kostengesetze nur um ein partielles Preisgesetz handelt, würdigen zu können, müssen wir noch hinzufügen, daß die *Freiheit des Wettbewerbes hochqualifizierte Voraussetzungen hat*<sup>1</sup>. Große Beweglichkeit der in Frage kommenden Produktionsgüter ist nur eine dieser Voraussetzungen. Sie genügt noch nicht, denn der Umfang der auf Seite des Angebotes stehenden Betriebe ist auch nicht ohne Einfluß auf die Freiheit des Wettbewerbes. Ist das Angebot aus Betrieben von sehr verschiedener Größe zusammengesetzt, so entfällt schon hierdurch eine der Voraussetzungen des freien Wettbewerbes, denn dieser setzt eine Gleichheit in der Beeinflussung des Marktes voraus, während diejenigen, welche einen großen Teil des Marktes versorgen, einen erheblich größeren Einfluß auf den Markt besitzen als die kleinen Produzenten. Der Umfang des Angebotes der einzelnen Parteien ist also nicht irrelevant für die Preisbildung. Den Einfluß der Gliederung von Nachfrage und Angebot nach ihren Quantitätsverhältnissen bei den einzelnen Marktparteien mußten wir übrigens schon bei unserer Untersuchung über das Gesetz der Grenzpaare erkennen. Derselbe Einfluß äußert sich hier.

Die Wirkung des Wettbewerbes auf den Preis besteht in der optimalen Beeinflussung desselben vom Standpunkte der Gesellschaft. Diese optimale Wirkung kann aber natürlich nur insofern in Erscheinung treten, als die gegebene Vermögens- und Einkommenverteilung dies gestatten. Das Preisoptimum des freien Wettbewerbes bedeutet also den minimalsten Preis, welcher auf Grund der gegebenen Vermögens- und Einkommenverteilung zu erreichen ist.

9. *Der Monopolpreis.* Anders ist der Sachverhalt beim Monopol. Der Einfluß des Monopols auf die Preisbildung entspringt jener Tatsache, daß sich der Monopolist mehr oder weniger von jenem Drucke befreien kann, welchen der Wettbewerb bezüglich Vermehrung der angebotenen Menge herbeiführt.

<sup>1</sup> Diese Tatsache mußte insbesondere die mathematische Schule erkennen, da ihre strenge Formulierung nur bei einer Klärung jener Bedingungen möglich ist, unter welchen die gesuchte Formel gilt. Dies mußte sie auch erkennen lassen, wie viele Postulate dazu erforderlich sind, um in strengem Sinne von freier Konkurrenz sprechen zu dürfen.



Der Wettbewerb entwindet den einzelnen Parteien des Angebotes jene Waffe, welche die Preise durch Beschränkung der Menge regeln läßt, und gebraucht diese Waffe im Interesse der Allgemeinheit. Das Monopol hingegen sichert den Gebrauch dieser verkehrswirtschaftlichen Waffe einzelnen Marktparteien oder der Gesamtheit des Angebotes (bzw. in seltenen Fällen der Nachfrage), und ermöglicht es, das Angebot Einzelinteressen dienstbar zu machen. *Die Regelung der angebotenen Menge ist also die Waffe des Monopols, durch welche es auf die Preisbildung einwirken kann.*

Am schärfsten haben wohl die Amerikaner diese Sachlage herausgearbeitet, indem sie, insbesondere *Commons*, darauf hingewiesen haben, daß die Monopolisten *die Ausbeutung der Produktivkräfte in eigenem Interesse beschränken können*. Sie können also die Produktion bei einem höheren Grenznutzen des Gutes abbrechen, als der Normalmenge entsprechen würde. Eine Benachteiligung der Gesellschaft in eigenem Interesse steht ihnen offen.

Hieraus ist schon der Einfluß des Monopols auf die Preisbildung ersichtlich. Der Monopolist kann jenen Druck ausschalten, welchen die Normalmenge auf den Preis in der Richtung ausübt, daß dieser sich den Produktionskosten nähert. Der Monopolist kann also den Preis schon von der Angebotsseite über die Produktionskosten erhöhen. Hierdurch eröffnet sich für ihn die Möglichkeit, das Gesetz des sinkenden Grenznutzens zu umgehen, indem er nicht die Normalmenge zu Markte bringt. Sein Übergewicht am Markte sichert dem Monopolisten jedoch auch noch andere Vorteile. Vor allem ist ihm eine *Ausnützung der Schichtung des Marktes* zugänglich, und er kann die Bildung von Konsumentenrenten geraume Zeit und in hohem Maße hintanhaltend. Das Werkzeug hierzu bietet ihm *die Preisschichtung*. Sie besteht darin, daß dieselbe Qualität der Ware in verschiedener Form für die verschiedenen Schichten der Nachfrage angeboten wird, um von jeder Schicht den höchstmöglichen Preis zu erlangen, und sich vom Drucke der Grenzklasse auf den Preis zu befreien. Der Monopolist kann also bis zu einem gewissen Grade die Einheitlichkeit des Marktes aufheben und jede Schicht für sich ausnutzen. Die Engländer haben dies *unterscheidendes Monopol (discriminating monopoly)* genannt<sup>1</sup>.

Auch zeitlich ist eine Ausnützung der Schichten des Marktes möglich. Der Artikel wird zuerst als Rarität eingeführt und zu einem, den höchsten Käufer-schichten entsprechenden Preise abgegeben. Sodann wird er in größeren Mengen zu Markte gebracht, um nun durch Verallgemeinerung des Gebrauches auch die unteren Preisschichten auszunützen.

Jenes Hasten, welches der Wettbewerb verursacht, ist dem Monopolisten fremd. Sein Übergewicht am Markte läßt ihn ruhig rechnen und den Markt beobachten. Dies erleichtert für ihn auch *die Ausnützung des Raumes zwischen den Preisgrenzen*, so daß er auch den forcierten Gewinn für sich haben und seine Preisforderung leichter bis zur oberen Preisgrenze heben kann.

Natürlich wäre es ein großer Irrtum zu meinen, der Monopolist könne die

<sup>1</sup> Z. B. *Pigou*, *Wealth and welfare*. London 1912. XII. Kapitel.



Preise frei von allen Schranken festsetzen. Der Preis ist nie ein einseitiges Resultat, sondern stets das Ergebnis der Zusammenwirkung von Angebot und Nachfrage. Von der Einwirkung der Nachfrage auf den Preis kann sich auch der Monopolist nicht unabhängig machen. Auch er ist *bemüßigt*, das *Verhalten der Nachfrage bei Preiserhöhungen* in Rechnung zu ziehen. Sein Vorteil besteht nur darin, daß er das Angebot in seinem eigenen Interesse regeln kann.

So wird die Stellung der Preise für den Monopolisten zu einem Maximumproblem. Da er die Regelung der angebotenen Menge in der Hand hat, so wird er berechnen müssen, bei welcher Menge er in Anbetracht des Sinkens der Nachfrage bei steigendem Preise den höchsten Gewinn erzielen kann. Elastizität oder Sprödhheit der Nachfrage wird hierbei eine große Rolle spielen.

Aber noch ein anderer Faktor ist für die Berechnung der Produktionsgrenze wichtig. Es ist dies der Kostenstandpunkt, welcher sich je nachdem verschieden gestaltet, ob die Ware dem Gesetze der zunehmenden, abnehmenden oder ständigen Rentabilität gehorcht. Bei zunehmender Rentabilität wird die Tendenz zur Preiserhöhung, besonders wenn es sich um einen wenig elastischen Bedarf handelt, geringer sein, als bei abnehmender Rentabilität und bei unelastischem Bedarf.

Oft begegnet man der Ansicht, daß die Monopolpreise stets die höchstmöglichen Preise sind. Dies trifft auch insofern zu, als der Monopolist den Preis stets bis zu jenem höchsten Maß steigern wird, welches für ihn die größte Rentabilität ergibt. Es darf aber doch nicht übersehen werden, daß im Monopole auch Kräfte der Preissenkung zur Geltung kommen können. Organisatorische und technische Überlegenheit des Monopols rufen sie hervor, indem sie zu erheblichen Kostenvermindierungen führen können. Freilich wird der Monopolist auch in diesem Falle das Angebot so regeln, daß für ihn die größte Rentabilität daraus entspringt.

Mit der Gestaltung der Monopolpreise hat sich die mathematische Richtung der Volkswirtschaftslehre mit Vorliebe befaßt. Schon *Cournot* untersucht die monopolistische Preisbildung in seinen „*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*.“ Paris 1838. (Deutsch in der Sammlung sozialwissensch. Meister unter dem Titel: Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums. Jena 1924 [als Bd. 24 der Sammlung] erschienen.) Mit den sich beim Monopol ergebenden vielfältigen Möglichkeiten beschäftigt sich *Edgeworth*, *La teoria pura del monopolio* im *Giornale degli Economisti* 1897; vgl. auch seine „*Papers relating to Political Economy*, London 1925“. Eine eingehende Behandlung der monopolistischen Preisbildung auch bei *Pigou*, *Wealth and welfare*, London 1912, sowie *Pigou*, *Equilibrium under bilateral monopoly*, im *Economic Journal* XVIII. Bd. 1908. — Auch auf *Pareto*, *Manuale di economia politica*, Milano 1906, sowie auf *E. Lederer*, Versuch einer reinen und realistisch-empirischen Theorie des Konsumentenmonopols im Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpol. Bd. 35 (1912) sei hier hingewiesen.

10. *Die räumliche und zeitliche Einheitlichkeit der Preisbildung.* Das wichtigste Ergebnis der Einheitlichkeit des Marktes ist uns bereits bekannt. Es ist die Einheitlichkeit der Preisbildung gegenüber der Vielheit der Tauschbedingungen beim isolierten Tausche. Allerdings ist diese Einheitlichkeit je



nach der Beschaffenheit des Marktes verschieden, denn sie hängt von der Einheitlichkeit und Übersichtlichkeit des Marktes ab. *Je konzentrierter und übersichtlicher der Markt, desto vollständiger ist die Einheitlichkeit des Preises.*

Es trifft jedoch nur theoretisch zu, daß der Preis am Markte für alle Parteien derselbe ist, denn die Einheitlichkeit des Preises wird durch viele Momente durchkreuzt. Der Mechanismus des Marktes funktioniert nicht mit vollkommener Genauigkeit. Schon durch die Verschiedenheit der Warenqualität entstehen erhebliche Abweichungen. In derselben Richtung wirken individuelle Momente, wie Geschicklichkeit im Feilschen, Ausnützung günstiger Momente usw. Jedenfalls bestehen bezüglich der Einheitlichkeit des Preises erhebliche Unterschiede zwischen den Märkten. Räumliche und zeitliche Einheit des Marktes fördert die Einheitlichkeit des Preises, weil hierdurch der Markt übersichtlicher wird. Dezentralisierte Märkte sind in dieser Hinsicht unvollständiger. Sehr stark fällt ferner ins Gewicht, ob beide Marktparteien Erwerbswirtschaften entstammen, denn diese treten mit größerer Energie und gründlicherer Marktkenntnis in den Tauschkampf als Verbrauchswirtschaften. Auf Engrosmärkten ist deshalb die Einheitlichkeit der Preise größer als auf Detailmärkten, wo dem berufsmäßigen Händler Verbrauchswirtschaften (oft ohne Marktkenntnis) gegenüberstehen.

Die Einheitlichkeit des Preises hat wichtige Folgen. Da nämlich der Preis durch die Grenzsichten bestimmt wird, sind die übrigen Schichten der Nachfrage sowie des Angebotes nicht gezwungen, ihre Tauschfähigkeit voll zu entfalten. Die höheren Schichten der Nachfrage gelangen billiger in den Besitz der Ware, als ihrer subjektiven Wertschätzung entspricht. Auch die niederen Schichten des Angebotes erlangen einen Vorteil aus der Einheitlichkeit der Preisbildung. Sie verkaufen, da die mit höherem Nutzen produzierende Grenzsicht den Preis entscheidet, vorteilhafter als ihrer individuellen Lage entspricht. So entstehen bei den tauschfähigeren Schichten Vorteile, welche sich in Form einer *Rente* zeigen. Der Unterschied zwischen dem gezahlten Preise und der subjektiven Schätzung für das Gut seitens des Käufers, also der Unterschied zwischen Preis und Wert, wird *Konsumentenrente* genannt. Den Unterschied zwischen Preis und Erzeugungskosten nennen wir *Produzentenrente*. Beide enthalten einen Tauschgewinn.

Sowohl die Konsumentenrente als auch die Produzentenrente sind von größter Tragweite für die Verkehrswirtschaft. Die Konsumentenrente sichert dem Reichtum erst seine Bedeutung. Würden die Reichen, wie etwa bei einem Wohltätigkeitsbasar, gezwungen sein, die Waren durch Aufwendung ihrer vollen Tauschfähigkeit zu erwerben, also sie zu jenem Preise zu bezahlen, welchen sie in Anbetracht ihrer vermögenden Lage im letzten Falle zu bezahlen geneigt wären, so würde der Reichtum für sie viel weniger bedeuten, als es infolge der Einheitlichkeit der Preisbildung der Fall ist. Die Anhäufung des Reichtums würde auch viel größeren Schwierigkeiten begegnen, ja gewissermaßen aufgehoben werden. Auch die Produzentenrente ist ein entschei-



dendes Moment der Vermögensbildung. Sie sichert den unter vorteilhafteren Bedingungen arbeitenden Produzenten die Ausnützung ihrer vorteilhafteren Lage.

Die *Einheit des Marktes* äußert sich aber nicht nur räumlich, indem sie einen einheitlichen Preis für den Markt hervorbringt, sondern auch zeitlich. Aus der Einheitlichkeit des Marktes ergibt sich zeitlich die *Kontinuität des Marktes*. Sie ist ein sehr wichtiges Moment, und ohne ihre Berücksichtigung ist die Preisbildung nur als spontanes Ergebnis zu fassen. Dies widerspricht jedoch ihrem Wesen, da sie ja ein Ergebnis der Verbindung von Markt und Einzelwirtschaften ist. Die zeitliche Einheit des Marktes bewirkt den zeitlichen Anschluß der Preise aneinander, also die *Kontinuität der Preisbildung*. Hieraus folgt der wichtige Satz: *Die Preise von gestern wirken auf jene von heute, und die Preise von heute auf jene von morgen ein*. So ergeben sich die schon bestehenden Preise als wichtige Vorbedingungen der kommenden Preise.

Ohne diesen Zusammenhang wäre die organische Eingliederung der Einzelwirtschaften in den Markt unmöglich. Beruht ja der ganze Wirtschaftsplan der in den Markt verflochtenen Einzelwirtschaften auf den Tauschaussichten; diese werden aber durch die bestehenden Preise konkretisiert. So ergibt sich die Kontinuität der Preisbildung als eine Grundvoraussetzung für die organische Verbindung zwischen Markt und Einzelwirtschaften.

Aus obigen Erörterungen geht hervor, daß die Einheitlichkeit der Preise nach zwei Richtungen in Erscheinung tritt. Wir könnten von einer *simultanen* und einer *sukzessiven* Einheitlichkeit der Preise sprechen. Sukzessive Einheitlichkeit der Preise verbindet die Preise verschiedener Zeiträume, während simultane Einheit die Preise gleicher Zeiträume beherrscht. Letztere ist die Quelle von Produzenten- und Konsumentenrenten.

Die Wissenschaft erkannte zuerst die Produzentenrente, aber bloß in einer speziellen Form. Jener Vorteil, welchen Boden besserer Qualität bebauende Landwirte aus der Einheitlichkeit des Preises ziehen, wurde zuerst durch *Anderson* (1775) theoretisch erfaßt. Durch *West* und *Malthus* gefördert, führte diese Erkenntnis zur Theorie der Differentialrente, welche zunächst *Ricardo* als Grundrententheorie entwickelte. Später erkannte *A. Marshall*, daß auch die tauschfähigeren Konsumenten aus der Einheitlichkeit der Preisbildung Vorteil ziehen. So mußte eingesehen werden, daß die Rentenbildung keine Eigenheit der landwirtschaftlichen Produktion, sondern eine allgemeine Markterscheinung ist, welche als Folge der Einheitlichkeit des Preises und der Schichtung des Marktes sowohl auf der Seite des Angebotes als auch auf jener der Nachfrage auftritt.

Eben deshalb ist der Standpunkt *Cassels*, wonach er das Bestehen einer Produzentenrente zugibt, das Vorhandensein einer Konsumentenrente hingegen leugnet, unhaltbar und unlogisch. Geben wir die Rente in einem Falle zu, so müssen wir sie auch in anderem Falle anerkennen, denn die Grundlage ist bei Angebot und Nachfrage dieselbe, nämlich Einheitlichkeit der Preisbildung und Schichtung des Marktes. Wenn *Cassel* das Bestehen der Konsumentenrente deshalb bezweifelt, weil seiner Ansicht nach die subjektive Schätzung der Käufer labil ist, so kann auf dieser Grundlage nur der allerdings auch richtige Schluß gezogen werden, daß die Berechnung der Konsumentenrente eine schwierige und im Leben wohl konkret auch nicht gestellte Aufgabe ist. An der Tatsache aber,



daß auch die Konsumenten Vorteil aus der Schichtung des Marktes ziehen, und an den Folgen derselben für die Vermögensbildung sowie für die Einkommenverteilung wird hierdurch nichts geändert. Jener Umstand, daß die Produzentenrente *positiv* ist und sich in einem Mehreingange von Geld äußert, die Konsumentenrente hingegen einen *negativen Charakter* besitzt und keine Geldeinnahme, sondern bloß ein Weniger an Ausgaben bewirkt, ändert an der Grundtatsache nichts.

Wenn *Marshall* die Produzentenrente nur für die Landwirtschaft gelten läßt und bei der Industrie von einer *Quasirente* spricht, so ist dies natürlich auch nicht einwandfrei und entspringt nur jenem Umstande, daß *Marshall* den Terminus der Rente im *Ricardoschen* Sinne, also auf die Landwirtschaft beschränkt, verwendet und deshalb für die Industrie eine andere Benennung für dieselbe Erscheinung sucht. Trachten wir nach einheitlichen Prinzipien zu klassifizieren, so ist es ganz verfehlt, ein und dieselbe Erscheinung zweifach zu benennen. Deutsche Autoren, welche die Produzentenrente in ihrer Allgemeinheit schon vor *Marshall* erkannten, wie *Hermann*, insbesondere aber *Schäffle* und *Mangold*, kamen ihrem Wesen auch näher, da sie sich nicht durch den Gedanken beherrschen ließen, als wäre nur die landwirtschaftliche Rente ständig, die industrielle Produzentenrente hingegen infolge des Wettbewerbs nur eine Übergangserscheinung, welche eben deshalb nur quasi wie eine Rente zu betrachten wäre.

11. *Der organische Zusammenhang der Preise.* Nicht nur die Einheitlichkeit des Marktes selbst, sondern auch *die Einheitlichkeit der Wirtschaft hat wichtige Folgen für die Preisbildung.* Die Einheit der Wirtschaft kann vor dem Markte nicht Halt machen; sie muß sich auch auf die Marktvorgänge erstrecken und so sich auch in der Preisbildung fühlbar machen.

Zunächst ist die Nachfrage in ihrem Begehren nach den einzelnen Warengattungen nicht unbeschränkt. Der Grad der Zahlungsfähigkeit beschränkt sie in einer Weise, daß sie jedes Begehren infolge des gleichzeitigen Begehrens nach anderen Waren einschränken muß. Hieraus ergibt sich die wichtige Folge, daß die gegebenen Preise aufeinander einwirken. Wenn die Nachfrage einen bestimmten Preis für eine Ware zu bewilligen geneigt ist, so erfolgt dies in der Voraussetzung, daß die Preise der übrigen Waren, welche die einzelnen Subjekte der Nachfrage begehren, bestimmt und bekannt sind. Nur unter dieser Voraussetzung läßt sich in der Tauschwirtschaft die Wirtschaftseinheit in den Markt eingliedern. Die Grundlage hierfür ist ja die Zahlungsfähigkeit, welche beschränkt ist, und auf Grund des *Gossenschen* Gesetzes ausgenützt werden muß<sup>1</sup>. *Die Preise aller übrigen, von der fraglichen Nachfrage mitbegehrten Waren sind also Voraussetzung für den Preis jeder Ware*<sup>2</sup>.

Dasselbe gilt für das Angebot. Auch dieses ist begrenzt und hat seine Aufgabe in rationaler Weise durch Aufteilung der gegebenen Produktionsmittel auf die verschiedenen Erzeugungszweige mit Rücksicht auf die größte Ge-

<sup>1</sup> Treffend hat *Cassel* schon im Jahre 1899 gesagt, „daß im modernen Leben alle Güter einander eine *mittelbare* Konkurrenz machen, nämlich durch das Mittelglied Geld“. (Zeitschr. für d. ges. Staatswissensch. 55. Jahrg. S. 423.)

<sup>2</sup> Es besteht somit ein funktioneller Zusammenhang zwischen allen Preisen und der Nachfrage nach einem bestimmten Gut. *Cassel* macht diesen Zusammenhang zum Ausgangspunkt seiner Preistheorie. Hierüber vgl. auch die vorzüglichen Ausführungen von *Amonn* im Archiv f. Sozialwiss. u. Sozialpol. 51. Bd. 1923. S. 35—49.



winnmöglichkeit zu lösen. Die Lösung ist auch hier eindeutig, denn es gibt nur eine vorteilhafteste Aufteilung der Produktivgüter auf die verschiedenen Erzeugungszweige. *Die gegebenen Preise für den Absatz der übrigen Waren sind also Voraussetzung für das Angebot einer gegebenen Ware.*

Da hier aber der Vorrat und die Erzeugungstechnik die festen Grundlagen sind, so ist die Einheitlichkeit seitens des Angebotes auf ein größeres Gebiet ausgedehnt, als bei der Nachfrage, welche dezentralisierten Verbrauchswirtschaften entspringt. Aber nicht nur eine gewisse Einheitlichkeit in der Benützung der Produktivmittelvorräte verursacht die ausgedehntere Einheitlichkeit des Angebotes, sondern auch der Konzentrationsprozeß der Erzeugung, welcher die Produktion in zunehmendem Maße beherrscht. Im übrigen handelt es sich bei der Nachfrage um eine unmittelbare, beim Angebot hingegen um eine mittelbare und durch die gegebene Einkommenverteilung gewissermaßen verzerrte Folge des Gossenschen Gesetzes.

Man könnte den Eindruck gewinnen, als wollten wir in den obigen Ausführungen die Entstehung des Preises aus den schon bestehenden Preisen erklären. Hiervon ist natürlich keine Rede. Die Entstehung des Preises ist die Erklärung dessen, *wie und warum sich der Preis auf dem ökonomischen Horizonte zeigt.* Der Tausch und seine Vergesellschaftung, der Wettbewerb der Käufer und Verkäufer unter sich geben die Erklärung für das Entstehen der Preise. Bevor sich ein Markt gebildet hat, gibt es nur isolierten Tausch und keinen Preis, sondern bloß für einzelne Paare geltende Tauschbedingungen. Indem der Tausch durch gegenseitiges Einwirken der Parteien, durch örtliche und zeitliche Vereinigung der Tauschparteien seine Isoliertheit verliert, tritt jene Verallgemeinerung der Tauschbedingungen ein, welche wir Preis nennen. So enthält die obige Erklärung der Entstehung des Preises den Preis selbst nicht als Voraussetzung.

In jenem Maße aber, in welchem die Wirtschaften sich auf den Markt einstellen, fängt die Mitwirkung der schon bestehenden Preise bei der Weiterentwicklung des Preises wie auch bei der Entstehung des Preises für die dem Markte neu zuströmenden Güter an. Bei der vollentwickelten Tauschwirtschaft, welche schon ihre Wurzel im Markte hat, gelangen durch den oben ausgeführten Zusammenhang die schon bestehenden Preise zu einer durchgehenden Bedeutung, da sie keine geringere Rolle haben, als die Grundlage sowohl für die Verbrauchswirtschaft wie auch für die Erwerbswirtschaft abzugeben. Verbrauch des Einkommens wie Erzeugung der Güter werden auf diese Grundlage gestellt.

Dadurch, daß die in den Tauschverkehr eingeschalteten Wirtschaften ihren Wirtschaftsplan auf die bestehenden Preise einstellen, wird jedoch das Einwirken solcher Kräfte auf die Preisbildung nicht ausgeschaltet, welche nicht aus dem Wirtschaftsplane selbst und auch nicht aus dem Markte hervorgehen. Das Bedürfnis als solches, das menschliche Begehren nach Gütern, wird durch die Tauschmöglichkeiten nur in enge Grenzen gebannt und ist in seiner ursprünglichen Eigenschaft vom Markte unabhängig. Weniger gilt dies schon vom anderen Faktor der Nachfrage, nämlich von der Zahlungsfähigkeit, denn sie ist insofern selbst Marktergebnis, als sie eine Begleiterscheinung der auf den Markt gerichteten Erwerbswirtschaft ist. Als Ergebnis der Einkommenverteilung und zum Teil auch als Resultat der Vermögensverteilung ist also die Zahlungsfähigkeit ebenfalls eine marktliche Erscheinung. Als konkreter Faktor der Nachfrage hingegen ist sie schon ein gegebener und für die Intensität der Nachfrage von außen her bestimmter Faktor. Ähnliches gilt von den Produktionskosten und



von Erzeugungsmöglichkeiten überhaupt. Auch sie sind insofern Marktergebnisse, als es sich um ihre tauschwirtschaftliche Auswirkung handelt, aber auch sie bergen einen Faktor in sich, welcher vom Markte unabhängig ist, und dies ist die Erzeugungskapazität der Ertragsgüter sowie der jeweilige Stand der Technik<sup>1</sup>. *Bedürfnisse sowie Stand der Technik und Menge der gegebenen Rohstoffvorräte sind also preisbildende Kräfte, deren Intensität vom Markte unabhängig ist.* Sie beeinflussen also den Markt von außen und ändern in unabhängiger Weise die Marktlage, wobei sie aber natürlich in ihrer Einschaltung in den Tauschverkehr schon mit der jeweiligen vorgefundenen Marktlage kombiniert werden.

Die Wichtigkeit der Einwirkung schon bestehender Preise auf die weitere Preisgestaltung kann nicht genügend betont werden, denn ohne diese Verbundenheit der Preise untereinander und der Preise von gestern, heute und morgen ist die Preisbildung und ihre Kontinuität nicht zu verstehen. Das organische Element der Preisbildung und des Marktes sind in dieser gegenseitigen Einwirkung enthalten, und ohne ihre Berücksichtigung zerfällt der einheitliche Vorgang der Preisbildung in unabhängige Tauschakte, welche mit der Einheit der Wirtschaft im Gegensatz stehen. Einheit und Eindeutigkeit bilden aber das wahre Wesen der Wirtschaft, und ihre Außerachtlassung bei der Preisbildung ist Fälschung des Tatsachenbestandes.

Die Literatur hat sich schwer zu dieser Erkenntnis emporgerungen. Soweit ich sie überblicken kann, scheinen *Zwiedineck-Südenhorst* und *Spann* zuerst sich dessen voll bewußt geworden zu sein, daß die Einheit der Wirtschaft ein entschiedenes Moment bei der Preisbildung sein muß. In ihrer zeitlichen Beziehung wurde das Einwirken bestehender Preise auf die Weiterentwicklung der Preise schon früher erkannt und von der subjektiven Wertlehre berücksichtigt. Auch ein gewisser Zusammenhang zwischen den Preisen einzelner Güter wurde schon früher berücksichtigt. Es ist dies die Erscheinung der zusammenhängenden Preise, welcher wir uns nun zuwenden wollen.

**12. Verbundene Preise.** Die obigen Ausführungen gipfeln in der Erkenntnis, daß zwischen der Gesamtheit der Preise ein allgemeiner Zusammenhang besteht. Die Einheit der Wirtschaft, die planmäßige Leitung der Aufteilung des Einkommens auf unsere Bedürfnisse, sowie die planmäßige Aufteilung der Ertragsgüter auf die verschiedenen Erzeugungszweige, mit einem Worte *der Wirtschaftsplan* knüpft dieses Band zwischen den Preisen. In diesem Sinne also können wir sämtliche Preise als zusammenhängende Preise betrachten.

Es gibt aber auch noch engere Verbindungen zwischen einzelnen Preisen. Vor allem ist es die Komplementarität der Güter — schon bei den Ertragsgütern haben wir sie als wichtigen Faktor kennengelernt —, welche einen innigen Zusammenhang zwischen dem Wert, aber auch zwischen den Preisen der zusammenwirkenden Ertragsgüter knüpft. Komplementarität besteht aber bei weitem nicht bloß bei Ertragsgütern, sie ist auch bei Verbrauchsgütern häufig. Tinte, Feder und Papier und ähnliche, sich ergänzende Güter können als Beispiel dienen. Auch hier muß Komplementarität einen qualifizierten Zusammenhang der Preise nach sich ziehen.

Bei Verbrauchsgütern ist es von noch größerer Bedeutung, daß *einzelne Güter einander gewissermaßen vertreten können*, indem sie dasselbe Bedürf-

<sup>1</sup> Es ist dies beiläufig der „technische Koeffizient *Cassels*“. (Theoretische Sozialökonomie. S. 114. Leipzig 1918.)



nis, wenn auch nicht immer vollständig im selben Maße, befriedigen können. So z. B. Zucker und Sacharin. Auch Tee, Kaffee und Kakao treten in dieser Hinsicht in ein gewisses Verhältnis zueinander, indem ein Aufschnellen des Preises zur Bevorzugung des billigeren Gutes führen kann. Auch bei Produktivgütern fehlt Vertretbarkeit nicht. Die Preise von Gut und Surrogat sowie überhaupt von Gütern, welche sich gegenseitig vertreten können, geraten in Abhängigkeit voneinander.

Auch der Gang der Produktion bewirkt eine gegenseitige Verbundenheit gewisser Preise. Wir sahen ja, daß die Produktionsverwandtschaft die Wertbildung der einer Produktionsverwandtschaftsgruppe angehörenden Güter in gegenseitige Abhängigkeit bringt. Auch der Zusammenhang zwischen Produkt und Nebenprodukten gehört hierher. Können ja die Nebenprodukte, wie z. B. bei der Gaserzeugung die Koksproduktion, eine wichtige Rolle im Betriebe einnehmen.

Da, wie oben gezeigt, durch die Einheit der Wirtschaft alle Preise miteinander verbunden sind, so wollen wir diese spezielle Verbundenheit der Preise dadurch ausdrücken, daß wir solche Preise als *speziell verbundene* oder *qualifiziert zusammenhängende Preise* bezeichnen.

Über die Art des Zusammenhanges dieser Preise ist es freilich sehr schwierig etwas Allgemeines auszusagen. Der größte Teil jener Waren, welche von der *Angebotsseite* zusammenhängen, sind durch die Gemeinsamkeit eines oder mehrerer Produktionsgüter verbunden; dies bewirkt eine Preisbewegung in gleicher Richtung. Schwerer ist es den Zusammenhang zwischen Waren, welche von der *Nachfrageseite* verbunden sind, festzustellen. Wenn es sich um Surrogate, bzw. sich gegenseitig ergänzende Waren handelt, wird die Preissteigerung der einen Ware zumeist eine Steigerung der anderen nach sich ziehen, weil die billigere Ware stärker nachgefragt wird. Wie weit diese Steigerung gehen kann, ist kaum zu sagen.

Wenn *Pierson* den Satz aufgestellt, daß die Preise dieser Waren stets im Verhältnis ihres Nutzens zueinander stehen, so ist dieser Satz unbedingt zurückzuweisen, denn der Nutzen ist nichts Objektives, er ist für jedermann verschieden, und es kann demnach auch kein objektives Verhältnis zwischen dem Nutzen von zwei Waren geben. Der Nutzen ist überhaupt kein unmittelbarer Preisfaktor, denn er wirkt auf den Preis nur durch Vermittlung des Wertes ein, welcher schon auf Grundlage der Zahlungsfähigkeit ein konkretes Urteil über den Grad der Begehrlichkeit der Güter fällt.

Außer *Pierson* hat sich insbesondere die englische und die amerikanische Literatur mit den verbundenen Preisen befaßt. Was aber z. B. *Marshall* diesbezüglich ausführt (vgl. *Principles*, Book V. Chapter VI.) ist etwas verschwommen, weil er Werterscheinungen und Preisbildungsvorgänge hier stark vermengt und vieles hier ausführt, was in die Wertlehre der Produktionsgüter gehört. Was wir die Zurechnung des produktiven Beitrages sowie Produktionsverwandtschaft nennen, wird von *Marshall* in einer, unserer Ansicht nach unvollständigen Fassung und nicht am rechten Orte vorgetragen. Über verbundene Preise hat er aber eigentlich sehr wenig und auch kaum etwas Bestimmtes zu sagen.



13. *Die Bewegung der Preise.* Bisher haben wir getrachtet, die Preise in ihre Komponenten zu zerlegen, und ihre gegenseitige Bedingtheit zu erörtern. Hiermit haben wir, sozusagen, den *statischen Preis* behandelt. Der Preis ist aber seinem Wesen und dem Wesen des Marktgetriebes entsprechend keine statische, sondern eine *dynamische Erscheinung*. Nicht Stillstand, sondern Veränderlichkeit entspricht seinem Wesen. Auch die Beobachtung zeigt uns, daß die Preise nie still stehen, sondern stets auf- und abwogen.

Wohl liegen in unseren bisherigen Feststellungen schon Wahrnehmungen, welche einiges über die Veränderungen der Preise enthalten (so z. B. das einfache Gesetz von Angebot und Nachfrage), jedoch genügen diese Feststellungen noch nicht, um das fortwährende Schwanken der Preise zu erklären. Wir müssen also trachten, auch zu Ergebnissen bezüglich der *Preistendenzen* zu gelangen.

Die Beweglichkeit der Preise hat ihren Grund in den Preisfaktoren selbst, denn keiner derselben ist unveränderlich. Alles, was auf die Nachfrage wirkt, ist ebenso veränderlich, wie jene Einflüsse, welchen das Angebot ausgesetzt ist. *Die Veränderlichkeit der Preise ist also eine Folge der Veränderlichkeit der Preisfaktoren.* Somit hängt die größere oder geringere Veränderlichkeit der Preise vor allem damit zusammen, in welchem Maße einzelne Preisfaktoren Veränderungen unterworfen sind. Da aber der Preis stets aus einer gegenseitigen Einwirkung von Angebot und Nachfrage entsteht, so handelt es sich hierbei nicht einfach um die Beweglichkeit einzelner preisbestimmender Kräfte, sondern gleichzeitig auch um jene Wirkung, welche die Veränderung eines Preisfaktors auf die übrigen ausübt. Wir müssen sonach die Beweglichkeit der Nachfrage und des Angebotes getrennt, aber stets mit Rücksicht auf jene Rückwirkung untersuchen, welche sie auf den anderen Faktor ausübt.

Betrachten wir zunächst die Nachfrage. Sie ist Ausfluß der Bedürfnisse. Alles, was die Bedürfnisse ändert, eine Verschiebung zwischen ihnen hervorruft oder neue Bedürfnisse entstehen läßt, kann auf den Preis einwirken und eine Preisbewegung nach sich ziehen. So müssen Kulturentwicklung, Änderung der Lebensweise, Mode, aber auch die Bevölkerungsvermehrung selbst die Preistendenz beeinflussen. Ähnlicherweise natürlich auch die Veränderungen in der Zahlungsfähigkeit, also in den Einkommenverhältnissen einzelner Schichten, welche die geänderten oder neuentstandenen Bedürfnisse zur effektiven Nachfrage heranreifen lassen oder vom Markte streichen. Die Veränderungen in der Nachfrage sind so vielseitig, daß wir uns mit allgemeinen Feststellungen begnügen müssen. Anders beim Angebote, dessen Veränderungen wir uns nun zuwenden wollen.

14. *Das Kostengesetz.* Wollen wir jene Veränderungen erfassen, welchen das Angebot unterworfen ist, so müssen wir vor allem uns dessen erinnern, daß *das Angebot in der Verkehrswirtschaft aus Erwerbswirtschaften herauswächst, welche direkt für den Markt produzieren.* Die Produktion wird also nur so lange fortgesetzt, als Aussicht darauf besteht, die ausgelegten Pro-



duktionskosten im Preise rückerstattet zu erhalten. Und zwar muß der Preis die Grenzkosten, also jene Kosten decken, welche jener Produzent aufwendet, welcher bei gegebener Marktlage die Ware eben noch erzeugen kann. Dieser Satz ist in der Literatur als *das Gesetz der höchsten Kosten* bekannt. Tritt infolge Veränderungen in der Nachfrage ein Sinken des Preises ein, so hat das Angebot die Tendenz, sich zusammenzuziehen, da ja die sich nicht mehr rentierenden Unternehmungen ihre Produktion einstellen müssen. In diesem Sinne beherrscht das Kostengesetz die Preisbildung, indem es dadurch *die untere Preisgrenze bestimmt*, daß sich das Angebot bei sinkendem Preise vermindert.

Natürlich dürfen auch diese Kosten nicht als individuelle Kosten in der Weise verstanden werden, als ob der einzelne unter ungünstigen Verhältnissen die Ware erzeugende Produzent den Preis bestimmen würde<sup>1</sup>. Theoretisch ist dies zwar richtig; wir sahen aber, daß das Gesetz der Grenzpaare zum Gesetz der Grenzsichten erweitert werden muß, woraus folgt, daß es sich auch hier infolge des Massencharakters, welcher dem Markte eigen ist, nicht um einzelne Individuen, sondern um Grenzsichten handelt. Das Gesetz der höchsten Kosten ist also so auszulegen, daß die Kosten der Grenzsicht des Angebotes die untere Preisgrenze bestimmen. Dieser Sachlage hat *Marshall*, wie mir scheint, eine nicht eben glückliche Fassung gegeben, indem er, der englischen Terminologie gemäß, den Angebotpreis<sup>2</sup> durch die Kosten der *repräsentativen Unternehmung* (er versteht hierunter eine typische, also durchschnittliche Unternehmung) bestimmen läßt. Er denkt hierbei gewissermaßen an Normalkosten. Das ist aber verfehlt, denn *nicht um einen Durchschnitt, sondern um die Kosten der Grenzsicht des Angebotes handelt es sich hier*.

Der Vorwurf, daß die subjektive Preistheorie die Rolle der Produktionskosten bei der Preisbildung leugnet, ist also unzutreffend. Im Gegenteil, der Einfluß der Erzeugungskosten auf den Preis wird von der neuen Preistheorie vollkommen anerkannt, nur nicht in jener einseitigen Weise gedeutet, als ob die Produktionskosten allein den Preis bestimmen würden. Hiermit wird jener Fehler der alten Preistheorie vermieden, daß sie nur eine Seite des Marktes, nämlich das Angebot, als preisbestimmend ansah, während der Preis stets unter der Einwirkung der beiden Faktoren, der Nachfrage und des Angebotes stehen muß.

Die ersten Ausführungen über die subjektive Preislehre ließen auch, indem sie die subjektiven Elemente der Preisbildung in den Vordergrund rückten, die Produktionskosten zu stark zurücktreten. Doch wurde dieser Fehler bald gutgemacht, und besonders *Böhm-Bawerk* bemühte sich zu beweisen, daß die Rolle der Kosten bei der Preisbestimmung bei weitem nicht bezweifelt werden soll und daß dieselbe auch in der neuen Preistheorie den ihr gebührenden Platz erhält. Die amerikanische Literatur und auch die englischen Freunde der neuen Preistheorie fanden leicht den Ausgleich mit dem Kostengesetze,

<sup>1</sup> Auch *Seligman* betont dies nachdrücklich. Vgl. *Principles of economics*. S. 243—244. New York 1905.

<sup>2</sup> Wir würden sagen: die untere Preisgrenze.



indem sie die Rolle der Erzeugungskosten als Hauptfaktor des Angebotes erklärten. Allerdings wurde hierdurch in der englisch-amerikanischen Literatur eine ungesunde Terminologie eingebürgert, indem, um die Faktoren, welche Nachfrage und Angebot beeinflussen, klarer zu scheiden, von einem *Nachfragepreis* (*demand-price*) und von einem *Angebotspreis* (*supply-price*) gesprochen wird. Diese Terminologie ist nicht nur ungenau, sondern auch mißverständlich, weil Nachfrage und Angebot nur Wertschätzungen und Preisangebote enthalten, der Preis selbst aber stets schon das Ergebnis der Aufeinanderwirkung von Nachfrage und Angebot ist. Es ist also sinnlos, von einem Nachfrage- und Angebotspreis zu sprechen.

Merkwürdigerweise hat die österreichische Literatur den Hang, zur einseitigen Erklärung des Preises nur von der Angebotsseite her, neuestens wiederum zur Geltung gebracht. So lautet das Grundgesetz bei Wieser, daß sich der Preis für alle Mengeneinheiten gleich zwischen die Grenzreihen der Nachfrage stellen müsse. (Grundriß S. 256.) Ähnlich sagt Spann, der Preis bestimmt sich „zwischen ausgeschlossenen Käufer und Grenzkäufer“ (Fundament der Volkswirtschaftslehre 3. Aufl. Jena 1923. S. 140). Dieses Mißachten der preisbildenden Rolle des Angebotes bzw. der Produktionskosten ist ein arger Verstoß gegen das Wesen des Preises, ja noch mehr, gegen die Grundtatsache der Wirtschaft, wonach Bedürfnis und Vorrat gemeinsam die Grundlage der Wirtschaft, gleich ob in ihrer individuellen oder sozialen Beziehung, sind.

15. *Das Wesen der Produktionskosten.* Natürlich darf unter Produktionskosten in bezug auf die Preisbildung weder das Arbeitsopfer, noch irgendein sonstiges unmittelbares Opfer verstanden werden. Der Einfluß der Erzeugungskosten auf das Angebot äußert sich auf verkehrswirtschaftlicher Grundlage. Dies folgt daraus, daß das Angebot von Wirtschaften ausgeht, welche die Güter als Ware, also für den Markt und auch auf verkehrswirtschaftlicher Grundlage erzeugen. Besteht ja das Angebot aus Erwerbswirtschaften, welche nicht nur für den Markt arbeiten, sondern sich auch die Produktionsgüter auf dem Markte beschaffen. Hierdurch wird schon das Wesen der Produktionskosten vom Standpunkte der Preisbildung entschieden. *Die Produktionskosten sind Geldausgaben*, welche behufs Erzeugung der Waren gemacht werden.

Gewiß steht hinter diesem Geldopfer eine Nutzeneinbuße, welche sich durch die beiden Elemente der Wirtschaft — Bedürfnis und Knappheit der Mittel — bestimmt. Dieses Opfer spiegelt sich aber im Preise nicht unmittelbar, sondern schon als Marktergebnis, also als Gesellschaftsresultat. Es geht schon durch das Prisma der Zahlungsgemeinschaft und ist deshalb nicht individuell, sondern schon gesellschaftlich bedingt. Die Produktionskosten der Verkehrswirtschaft enthalten deshalb nicht bloß die Nutzeneinbuße, welche jede Güterverwendung begleitet, sondern auch das Entgelt der sozial bedingten Vorteile der Besitzer der Produktionsgüter.

Die Erkenntnis, daß bei der Preisbildung die Kosten als Geldkosten gedeutet werden müssen, hat ein schweres Ringen gekostet, weil die Wissenschaft Einzelwirtschaft, Verkehrswirtschaft oder Volkswirtschaft nicht klar voneinander trennte, und so auch die Begriffe derselben miteinander vermengte. Durch den Umstand verleitet, daß die Beschaffung der Güter dem Menschen Opfer



kostet, wurde dieses Opfer, in seiner Eigenschaft als Arbeitsopfer, als das Wesen der Produktionskosten betrachtet. Schon einige Vorgänger der Klassiker, dann *Smith* und noch schärfer *Ricardo* stellten sich auf diesen Standpunkt. Durch *Senior* wurde zwar dem Arbeitsopfer das Entsagungsopfer (Abstinenz) beigeordnet, das Wesen der Produktionskosten aber auch weiterhin im unmittelbaren Opfer gesucht, welches der Mensch zur Erlangung der Güter aufwenden muß. Da das Wesen der Produktionskosten als Geldausgabe in der Tauschwirtschaft zu offenkundig ist, so wurde man zu der Annahme verleitet, diese Geldkosten seien ein unmittelbares Äquivalent des Erzeugungsopfers.

Das Wesen der Produktionskosten ist nur klar zu erfassen, wenn wir einerseits zwischen Einzel- und Volkswirtschaft, andererseits zwischen Verkehrswirtschaft unterscheiden. In der isolierten Einzelwirtschaft und in der Volkswirtschaft liegt das Wesen der Erzeugungskosten in der Nutzeneinbuße, welche die Güter kosten. In der Verkehrswirtschaft hingegen werden die Kosten ebenfalls verkehrswirtschaftlich gestaltet, denn hier ist auch die Erzeugung der Güter in den Markt verflochten, indem der Produzent die Produktionsgüter kauft. Nicht die unmittelbare Nutzeneinbuße, sondern das Geldopfer, die Geldkosten bestimmen hier ihr Wesen, denn auch die Erzeugungskosten sind hier ein Bestandteil der Verkehrswirtschaft.

Schon einigen älteren Autoren dämmerte eine ähnliche Lösung; gefördert wurde sie hauptsächlich durch die amerikanische Literatur. Wir wollen hier insbesondere das verdienstvolle Werk *Davenports* (Value and Distribution, Chicago 1908) hervorheben. Auch bei *Pierson* (Principles of Economics. Translated by Wotzel, Vol. I. London 1902) findet sich eine schöne Erörterung dieser Frage. Die englisch-amerikanische Literatur prägte die Begriffe *Cost* (Erzeugungskosten) und *Expenses* (Geldausgaben) für die Unterscheidung der volkswirtschaftlichen und verkehrswirtschaftlichen Form der Kosten. *Davenport* nennt die verkehrswirtschaftliche Form der Kosten „the competitiv concept of cost“. Auch *Wieser* erkennt sie klar als Geldkosten. Freilich stehen auch die Geldkosten mit der Nutzeneinbuße in Zusammenhang, drücken diese aber nicht unmittelbar aus, da Werturteile ihnen wohl zugrunde liegen, sie aber schon als Preise auf dem Markte entstehen, wo sie auch durch gesellschaftliche Momente beeinflusst werden. Dasselbe gilt natürlich auch für das Arbeitsopfer, welches vom Kostenstandpunkte aus ebenfalls als Nutzeneinbuße, nämlich des dafür bezahlten Arbeiters, zu betrachten ist.

16. *Das Gesetz vom abnehmenden Ertrag.* Wir haben eben erörtert, wie das Kostengesetz durch Regelung des Angebotes die Preistendenz beeinflusst, wenn Änderungen in der Nachfrage ein Sinken des Preises heraufbeschwören. Wir wollen nun untersuchen, wie sich die Sache bei einer zunehmenden Nachfrage verhält. Entscheidend hierfür sind die *Ertragsgesetze*, von welchen die durch vermehrte Nachfrage verursachten Ausdehnungsmöglichkeiten des Angebots abhängen.

Schon die Klassiker haben die wichtige Wahrnehmung gemacht, daß der Fruchtbarkeit des Bodens Grenzen gesetzt sind. Der Ertrag, d. h. die erreichbare Ernte, läßt sich zwar vermehren, aber über eine gewisse Grenze hinaus nur durch einen wachsenden Produktionsaufwand. Hieraus folgt, daß den vermehrten Kosten nicht ein proportional sich vermehrender Ertrag, sondern nur ein *abnehmender Ertrag* entspricht. Durch Vermehrung der



Kosten kann also der Ertrag gesteigert werden, aber nicht in jenem Maße, in welchem die Kosten steigen.

Lange wurde das Gesetz vom abnehmenden Ertrage als spezifische Eigenschaft des Grund und Bodens betrachtet. Bei näherer Untersuchung dieses Gesetzes mußte aber erkannt werden, daß es keine Besonderheit der Landwirtschaft ist, sondern auch für die übrigen Produktionsfaktoren gilt. Der Ertrag einer Fabrikanlage z. B. kann bis zu einer gewissen Grenze durch entsprechende Investitionen in höherem Maße gesteigert werden als die Kosten zunehmen. Es wird aber auch hier eine Grenze geben, welche das Optimum an Ausnutzung bedeutet, über welche hinaus dann der Ertrag wohl noch gesteigert werden kann, aber bloß mit zunehmenden Kosten, so daß hier schon der Ertrag nicht in jenem Maße wächst, in welchem die Kosten steigen. Die Begrenztheit der irdischen Möglichkeiten ist der Erklärungsgrund hierfür. Demnach gilt *das Gesetz vom abnehmenden Ertrag allgemein, also für jeden Produktionszweig*. Nur in jener Hinsicht gibt es Unterschiede, wie weit die Grenze des Optimums gesteckt ist. In der Landwirtschaft mag diese Grenze enger sein als in der Großindustrie, doch an der Grundtatsache wird hierdurch nichts geändert.

Das Gesetz vom abnehmenden Ertrag ist an sich noch kein Preisgesetz. Es hätte keine Folgen für die Preisbildung, wenn die Zunahme der Nachfrage nicht zu einer Vermehrung der Produktion anspornen würde, welche die optimale Ausnützung der Produktionsgüter übersteigt. Vermehrte Nachfrage für eine Ware führt aber dazu, daß die optimale Grenze überschritten wird, und auch Produktionsgüter minderer Qualität, deren Ausbeute höhere Kosten verursacht, zur Produktion herangezogen werden. Da infolge des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag der Nachfrage nur unter Aufwendung von steigenden Kosten entsprochen werden kann, so muß diese Sachlage eine *Tendenz der Preiserhöhung* nach sich ziehen.

Die amerikanische Literatur hat darauf aufmerksam gemacht, daß die Wirkung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag mit der Gestaltung des Grenznutzens in Verbindung zu bringen ist. Der abnehmende Ertrag hemmt die Produktion, wodurch bei wachsender Nachfrage eine Erhöhung des Nutzens herbeigeführt wird. Dies verschärft die Wirkung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag. Im steigenden Nutzen bei schwieriger werdender Erzeugung liegt die Begründung, weshalb die Nachfrage geneigt ist, einen den erhöhten Kosten entsprechenden Preis zu bezahlen.

Wie aus obigem hervorgeht, ist die preissteepernde Tendenz eng mit der Beschaffenheit der Nachfrage verbunden. Nicht der abnehmende Ertrag selbst, sondern die zunehmende Nachfrage in Verbindung mit dem Gesetz vom abnehmenden Ertrage ruft die Erhöhung der Preise hervor. Diese Tendenz wird also vor allem dort hervortreten, wo es sich um eine unelastische Nachfrage handelt. Es ist also kein Zufall, daß das Gesetz vom abnehmenden Ertrage und seine preissteepernde Folge zuerst bei der Landwirtschaft wahrgenommen wurde. Gerade ihren Produkten entspricht eine unelastische Nachfrage, welche leicht zur Überschreitung der optimalen Grenze zwingt.



In der älteren Preistheorie spielt das Gesetz vom abnehmenden Ertrag in Verbindung mit der Landwirtschaft eine hervorragende Rolle. Dieses Gesetz hat die Einwirkung der Bevölkerungsvermehrung auf die Preisbildung zu erklären. Über das Gesetz des abnehmenden Ertrages handelt *Esslen*, Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages. München 1905, ferner *Areboe*, Ursachen und Formenwechseln der Betriebsintensität in der Landwirtschaft. Thünen-Archiv II. Bd.

Die Verallgemeinerung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag ist hauptsächlich durch die englisch-amerikanische Literatur vorgenommen worden. Insbesondere die Amerikaner haben viel Scharfsinn darauf verwendet, zu beweisen, daß dies Gesetz für jeden Produktionszweig gilt. Den Anfang hat *J. B. Clark* in seinem Buch: *The distribution of wealth*, New York 1900, gemacht. Besonders die Ausführungen *Carvers*, *The Distribution of Wealth*. New York 1911. II. Capitel, werden als mustergültig bezeichnet. Wir können denselben die scharfsinnige Erörterung bei *Commons*, *Distribution of Wealth*. London 1893. S. 117—154, zur Seite stellen, und auch *Fetter*, *Principles*. New York 1904. Part. I. Ch. 9, sowie *Davenport*, *Value and Distribution*. Chicago 1908, geben vorzügliche Erörterungen über diese Frage. Die neuere deutsche Literatur hat sich der Verallgemeinerung zum Teil ebenfalls angeschlossen. Siehe *Schumpeter*, Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre. Schmollers Jahrbuch, XXXI. Jahrg. 1907, sowie *Th. Vogelstein*, Das Ertragsgesetz der Industrie im Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpol. 34. Bd. (1912), *Derselbe*, Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie im Grundriß der Sozialökonomik. VI. Abt. 2. Aufl. Tübingen 1923. — Eine eingehende Auseinandersetzung mit der Verallgemeinerung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag bietet *Diehl* in seiner Theoretischen Nationalökonomie II. Bd. Jena 1924.

17. *Das Gesetz vom zunehmenden Ertrage*. Solange die Grenze des optimalen Ertrages nicht überschritten ist, gilt das *Gesetz vom zunehmenden Ertrage*. Es besagt so viel, daß vermehrte Kosten einen steigenden Ertrag ergeben. Auch dieses Gesetz darf nicht ausschließlich von der Angebotsseite gefaßt werden, denn auch hier ist die Ausdehnung der Nachfrage Voraussetzung. Solange die Nachfrage nicht steigt, lohnt es sich nicht, weitere Kosten aufzuwenden, denn der erhöhte Ertrag muß auch auf Abnehmer rechnen können. Hieraus ist es erklärlich, daß, solange der Kreis der Abnehmer nur eng ist, oft teurer erzeugt wird, als wenn ein größerer Absatz gesichert ist, welcher die bessere Ausnutzung der Produktivgüter ermöglicht. So kann z. B. der Einheitspreis für Gas oder Elektrizität in einer Stadt herabgesetzt werden, wenn der Verbrauch wächst.

Bei dem Gesetz vom zunehmenden Ertrag spielt die Zusammensetzung der Produktionskosten eine wichtige Rolle. Die Geldkosten, welche der Unternehmer aufwendet, sind nämlich zweifacher Art. Einerseits dienen sie zur Errichtung von Produktionsanlagen (Gebäude, Maschinen und andere Güter, welche einen ständigen Gebrauch zulassen) sowie zur Bestreitung der Ausgaben für die Leitung der Unternehmung, andererseits bestehen sie aus Materialkosten und Arbeitslöhnen und anderen laufenden Ausgaben. Diese beiden Arten der Produktionskosten verhalten sich bei einer Steigerung der Produktion verschieden. Die zweite Gruppe, *Spezialkosten* genannt (Materialkosten, Arbeitslöhne usw.), verändert sich der Produktionsveränderung proportional, während die erste Gruppe, *Generalkosten* genannt, zwischen bestimmten Grenzen unverändert bleibt, ob die Produktion steigt oder sinkt. Hieraus folgt, daß steigende Produktion eine Verminderung der Kosten bedeutet, denn auf die Einheit des erzeugten Gutes entfällt ein geringerer Satz der Generalkosten als bei geringerer Produktion. Die Steigerung der Produktion ermöglicht



also hier eine Verminderung der Kosten durch bessere Ausnützung der Anlagen sowie des Leitungspersonals. Dies erklärt uns jene fallende Tendenz der Preise, welche insbesondere bei den Erzeugnissen der Großindustrie beobachtet wurde, als große Anlagen entstanden, welche sich die Ständigkeit der Generalkosten durch Ausnützung der Produktionssteigerung zugute machen konnten.

Auch hier arbeitet die Gestaltung des Grenznutzens parallel mit dem Ertragsgesetze. Die Vermehrung der Produkte zieht das Sinken des Grenznutzens nach sich und verschärft hierdurch die Wirkung der Kostenverminderung auf die Preisbildung.

Der wichtigste Fall des zunehmenden Ertrages ist die *Verbesserung der Technik*. Sie hebt die Ertragskapazität der Erzeugungsgüter und senkt die Kosten. Ihr Einfluß auf die Preisbildung äußert sich also in einer fallenden Preistendenz, gleichviel, ob sie sich auf die Gütererzeugung selbst oder auf die Vervollkommnung des Verkehrs bezieht.

18. *Die Elastizität von Angebot und Nachfrage*. Die obigen Darlegungen mußten uns klar machen, daß sowohl Angebot wie Nachfrage sich fortwährend in Bewegung befinden. Gleichzeitig mußten wir aber auch erkennen, daß jede Veränderung von Angebot oder Nachfrage eine Anpassung seitens des anderen Faktors verlangt. Nun ist aber die *Anpassungsfähigkeit verschieden*. Wir müssen demnach ihre Bedingungen untersuchen.

Die Verschiedenheit der Bedürfnisse zeigt sich im verschiedenen Aufbau der einzelnen Bedürfnisskalen. Es gibt Bedürfnisse, welche unter jeder Bedingung befriedigt werden müssen. Erfolgt eine Einschränkung der Zahlungsfähigkeit, etwa durch Abnahme der Erwerbsmöglichkeiten, so kann die Befriedigung dieser wichtigsten Bedürfnisse wohl vielleicht etwas eingeschränkt, doch nicht unterlassen werden. Solche Bedürfnisse, wie z. B. das Bedürfnis nach Brot, Salz und dergleichen, können wir *unelastisch* nennen. Ihnen stehen jene Bedürfnisse gegenüber, welche leichter eingeschränkt werden können. So gewisse Luxusbedürfnisse, ferner zum großen Teil das Kleidungsbedürfnis usw. Die Nachfrage nach denselben ist *elastisch*. Eine Abnahme der Zahlungsfähigkeit in breiteren Kreisen wird bei letzteren ein empfindliches Zusammenschrumpfen der Nachfrage hervorrufen, während bei den unentbehrlichen Gütern die Nachfrage wenig von ihrer Intensität einbüßen wird. Es erfolgt eben infolge Einheit der Wirtschaft eine *Konzentration der Kaufkraft auf die unentbehrlichen Güter*, und verringert die Nachfrage nach anderen Gütern in unproportionalem Maße. Dieselbe Wirkung ist zu beobachten, wenn die Preise jener Güter emporschnellen, deren Nachfrage unelastisch ist. Das Einschrumpfen der Nachfrage nach anderen Gütern wird die unausbleibliche Folge sein, falls nicht gleichzeitig eine proportionale Vermehrung der Erwerbsmöglichkeiten, also der Zahlungsfähigkeit eintritt.

Eine parallele Erscheinung zeigt sich auch auf der Seite des Angebotes. Auch das Angebot kann elastisch und unelastisch sein. Der Hauptfaktor hierbei ist die Beweglichkeit der Erzeugungsmöglichkeiten. Alle Produktions-



zweige, welche keine speziellen Produktionsbedingungen haben und stehendes Kapital in geringerem Maße beschäftigen, sind elastisch. Sie können sich leicht den Änderungen der Marktlage anpassen. Eine Verminderung der Absatzmöglichkeiten wird ihnen eine Einschränkung der Produktion nicht schwer machen und eine Besserung der Absatzmöglichkeiten leicht ihre Ausdehnung bewirken. Anders steht es bei solchen Produktionszweigen, welche besondere Bedingungen, wie z. B. gelerntes Personal, voraussetzen und vorwiegend stehendes Kapital verwenden. Die Ausdehnung der Produktion erfordert bei ihnen Zeit, und eine Einschränkung derselben verursacht große Schwierigkeiten.

Auf die Preisbildung sind Elastizität oder Unelastizität von Nachfrage und Angebot von entscheidender Wirkung. Sie haben bei Änderungen der Marktlage ein verschiedenes Verhalten der einzelnen Preise zur Folge und bewirken große Verschiebungen sowohl in der Nachfrage wie im Angebote, welche dann die Preise der einzelnen Waren verschieden beeinflussen. Die Preise der Güter mit unelastischer Nachfrage können, falls die Produktionskosten steigen oder sonst ein Grund hierfür vorliegt, erheblich steigen, während bei Waren mit elastischer Nachfrage diese Möglichkeit viel eingeschränkter ist, weil die mehr oder weniger rasche Abnahme der Nachfrage den unter ungünstigeren Verhältnissen arbeitenden Teil des Angebotes vom Markte verdrängt. *Die Preise der Waren mit elastischem Angebot sind beweglich und werden jeder Veränderung der Nachfrage rasch folgen, während Waren mit unelastischem Angebote sich einer Änderung in der Nachfrage schwer anpassen. Ebenso begünstigt die Elastizität der Nachfrage die Beweglichkeit der Preise, während eine unelastische Nachfrage den Einfluß des Angebotes auf den Preis erhöht.*

Die Einwirkung von Elastizität und Unelastizität der Nachfrage und des Angebotes auf die Preise ist eine Folge des Gossenschen Gesetzes. Im Sinne dieses Gesetzes muß Harmonie der Bedürfnisbefriedigung herrschen, und diese ist nur zu erreichen, wenn unsere Mittel auf die verschiedenen Bedürfnisse in einer Weise aufgeteilt werden, welche die Befriedigung der dringendsten Bedürfnisse gewährleistet. Wenn also unsere Mittel knapper werden oder die Befriedigung der Bedürfnisse im früheren Ausmaße größere Mittel erfordert, müssen die weniger wichtigen Bedürfnisse fallen gelassen werden. Dasselbe trifft für die Aufteilung der Ertragsgüter auf die verschiedenen Produktionszweige zu. Wenn sich die erzielbaren Erfolge in den verschiedenen Produktionszweigen ändern, so muß die Aufteilung der Produktivgüter auf die einzelnen Produktionszweige geändert werden, wobei infolge der Verschiedenheit der Produktionsbedingungen erhebliche Schwierigkeiten entstehen können.

Werfen wir nun, nachdem wir die Vielseitigkeit der Preisbildung untersucht haben, einen Rückblick auf die Preislehre, so müssen wir uns klar darüber werden, daß der Preisbildungsvorgang in einem einzigen Preisgesetz nicht zusammengefaßt werden kann. Weder das Kostengesetz noch das Gesetz der Grenzsichten oder die Casselschen Gleichungen, noch irgendein anderes Gesetz kann uns eine wirklich umfassende Erklärung der Preisbildung geben. Alle diese Gesetze beleuchten je eine wichtige Seite des Preisbildungsvorganges, doch enthält keines derselben eine wirkliche Zusammenfassung all jener Momente, welche für den Preisbildungsvorgang wesentlich sind. Das Gesetz der Grenzsichten, ergänzt



durch das richtig verstandene Kostengesetz sowie durch eine entsprechende Berücksichtigung des Zusammenhanges der Preise, scheinen uns nur in gegenseitiger Ergänzung und auch so nur die Grundzüge der Preisbildung zu erklären, wobei noch immer viele wichtige Momente unberücksichtigt bleiben.

Über die Entwicklung der Preistheorie in älterer Zeit unterrichtet das Buch von *Zuckerlandl*, Zur Theorie des Preises. Leipzig 1889. — Die Grundlagen für die subjektive Preistheorie enthält *Mengers* Werk: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien 1871. 2. Aufl. Wien 1923. — Den weiteren Ausbau besorgten *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins. II. Abt. I. Bd. 4. Aufl. Jena 1921; und *Wieser*, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Grundriß der Sozialökonomik. 2. Aufl. Tübingen 1924. Auch *Verrijn Stuarts*, Die Grundlagen der Volkswirtschaft. Jena 1923 enthält eine ausführliche Darstellung der subjektiven Preislehre. — Sehr beachtenswert sind die Ausführungen von *Hobson*, Distribution of Wealth. New York 1907, ferner von *Zwiedineck-Südenhorst*, Kritisches und Positives zur Preistheorie in der Zeitschr. f. d. ges. Staatswiss. Jahrg. LVIII. (1907), welche letztere Arbeit sich durch unbefangene Würdigung der Ergebnisse sowohl der objektiven wie der subjektiven Preistheorie auszeichnet. — Selbständige Preistheorien vertreten *Liefmann*, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. II. Bd. 2. Aufl. Stuttgart u. Berlin 1922, sowie *Oppenheimer*, Theorie der reinen und politischen Ökonomie. 5. Aufl. 1924, sowie Wert und Kapitalprofit. 2. Aufl. Jena 1922. — Stark kritisch zur älteren Preistheorie sowie auch gegenüber der subjektiven Preislehre stellt sich *Spann*, Tote und lebendige Wissenschaft. 2. Aufl. Jena 1925. — Eine Darstellung der Preistheorie auf mathematischer Grundlage geben *Launhardt*, Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1885; *Auspitz* und *Lieben*, Untersuchungen über die Theorie des Preises. Leipzig 1888. — *Walras*, Éléments d'économie pol. pure 4. Aufl. Lausanne 1900. — *Pareto*, Cours d'économie politique. Paris 1896. — *Pareto*, Manuale di economia politica. Milano 1906. — *Irving Fisher*, Mathematical investigations in the theory of value and prices. Transactions of the Connecticut Acad. Vol. IX. 1892. (Neue Ausgabe. New Haven 1925.) — *Wicksell*, Vorlesungen über Nationalökonomie. I. Bd. Jena 1913. — Auch *Schumpeter*, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1908 und *Cassel*, Theoretische Sozialökonomik. 3. Aufl. Leipzig 1923, sowie *Marshall*, Principles of Economics. London 1890, auch in deutscher Übersetzung erschienen, stehen in ihrer Preislehre in erheblichem Maße auf mathematischer Grundlage. Zum Schlusse sei noch auf *Amonns* Aufsatz, Stand der reinen Theorie, in der Festgabe für Brentano, II. Bd. München u. Leipzig 1925, verwiesen, wo sich eine Darstellung und kritische Erörterung der neuen Preistheorien befindet.

## DRITTES KAPITEL

### Das Geld

1. *Die Entstehung des Geldes.* Nachfrage und Angebot erschöpfen das Wesen des Marktes nicht, denn ohne Geldgebrauch ist ein Markt in heutigem Sinne nicht denkbar. Der Grund hierfür liegt nicht nur darin, daß der unmittelbare Tausch schwerfällig ist. Noch schwerer fällt ins Gewicht, daß die Verflechtung der Einzelwirtschaften in den Markt ohne Geldgebrauch nicht vor sich gehen kann.

Seine Entstehung verdankt das Geld der Schwerfälligkeit des unmittelbaren Tausches. Diese Schwerfälligkeit entspringt daraus, daß sich zwei Parteien treffen müssen, welche gegenseitig gerade jenes Gut begehren, welches die andere Partei anbietet. Falls die Güter unteilbar sind, erhöht sich die Schwierigkeit noch, denn der Wert beider Güter kann unverhältnismäßig sein, was dem Tausche im Wege steht. Die Erlebnisse der Reisenden in fernen



Weltteilen beleuchten die Schwierigkeit des unmittelbaren Tausches in be-  
redter Weise.

Den Ausgangspunkt für die Entwicklung des Geldes müssen wir in der  
*Wahrnehmung* suchen, daß gewisse Güter allgemein begehrt werden und des-  
halb den Tausch erleichtern. Je mehr sich die einzelnen Wirtschaften auf  
den Tausch einstellen, desto mehr werden sie geneigt sein, solche Güter in  
Bereitschaft zu halten.

Anfangs kommen hierbei bloß unmittelbare Gebrauchsgüter in Betracht.  
Sie werden mehr oder weniger in jeder Wirtschaft erzeugt oder gebraucht  
und auch für den Tausch bereitgehalten. Mit der Zeit vollzieht sich aber eine  
tiefgreifende Wandlung. Wirtschaften, welche sich mehr auf den Tausch ein-  
richten, werden auch solche Güter begehren, welche sie selbst nicht ge-  
brauchen und nur deshalb besitzen wollen, um hierdurch für sich den Tausch  
zu erleichtern. So geht der Schwerpunkt dieser Güter immer mehr auf ihre  
Geeignetheit für den Tausch über. *Nicht mehr Gebrauchswerte, sondern direkt  
Tauschwerte werden in ihnen gesucht.* Hierdurch ist schon das Geld als all-  
gemeines Tauschgut entstanden.

Indem das Geld als allgemeines Tauschgut entsteht, werden von nun an in  
ihm jene Eigenschaften gesucht, welche das fragliche Gut für den Tausch  
geeignet machen. Vor allem natürlich können nur Güter, *welche allgemein  
begehrt werden*, in Betracht kommen. Aber auch diese sind nicht in gleichem  
Maße zur Erleichterung des Tauschverkehrs fähig. Güter, welche nur bei  
großem Volumen einen höheren Wert verkörpern, sind in dieser Hinsicht  
schwerfälliger als Güter, welche bei einem kleineren Volumen schon einen  
großen Wert ausdrücken. Auf dem Verhältnis von Volumen und Wert beruht  
die *Verkehrsfähigkeit* der Güter. Einen je größeren Wert ein je kleineres  
Volumen besitzt, desto größer die Verkehrsfähigkeit. Sie ist das zweite Postu-  
lat, welches an das Geld gestellt wird. Als wichtiges Erfordernis für jenes  
Gut, welches als Geld dienen soll, tritt mit der Zeit die *Teilbarkeit* hinzu.  
Unteilbare Güter versehen die Rolle des Geldes schwerer und unvollständiger  
als leicht teilbare Güter.

Allgemeines Begehrtein, Verkehrsfähigkeit und Teilbarkeit sind die Grund-  
forderungen, welche an ein Gut, soll es sich als Geld bewähren, gestellt wer-  
den. Noch viele andere Erfordernisse treten später hinzu, denn alles, was die  
Abwicklung des Tausches und die Bereithaltung des Geldgutes für den Tausch  
erleichtert, hebt seine Brauchbarkeit als Geld. So kommt es, daß *leicht er-  
kennbare* und wo möglich nur *in einer Qualität* vorkommende Güter vom  
Tauschverkehre solchen vorgezogen werden, welche in verschiedenen Quali-  
täten vorkommen und eingehendere Prüfung bezüglich der Qualität erfordern.  
Auch *Dauerbarkeit* ist wichtig für den Geldgebrauch, denn das Geld soll ja  
dazu dienen, vorrätig gehalten zu werden, um in jenem Augenblicke in Wir-  
kung treten zu können, in welchem die Notwendigkeit des Tausches heran-  
tritt. Aus demselben Grunde werden Güter beim Geldgebrauche bevorzugt,  
welche einen möglichst *ständigen Tauschwert* besitzen. Nur so lassen sich die



durch sie ermöglichten Tauschaussichten im vorhinein schätzen, und nur so läßt sich die Tauschwirtschaft auf sie aufbauen. Ständigkeit des Wertes kann, da die Bedürfnisse wechseln, bloß dadurch gewährleistet werden, daß das Mengenverhältnis des fraglichen Gutes nicht zu großen Schwankungen unterworfen ist. Einförmigkeit und Gleichmäßigkeit in den Gewinnungsverhältnissen des Geldgutes erhöhen also dessen Geeignetheit für den Geldgebrauch.

Diese Anforderungen, welche an das Geldgut gestellt werden, haben sich nur langsam durchgerungen. Sie wurden durch tausendfache Erfahrungen auf empirischem Wege aufgestellt und durchgeführt. Der Verkehr griff Güter zum Geldgebrauche auf, welche sich für denselben bald als ungeeignet erwiesen, und so engte sich der Kreis jener Güter immer mehr ein, welche als Geld gebraucht werden. Dieser Kampf zwischen den verschiedenen, zum Geldgebrauche herangezogenen Gütern endete schließlich damit, daß diejenigen Güter, welche das Höchstmaß der oben gestellten Erfordernisse an das Geldgut in sich vereinigen, alle anderen Güter vom Geldgebrauche verdrängt haben. Diese Güter sind die Metalle, und zwar hauptsächlich die *Edelmetalle*. So kam es, daß Gold und Silber als Geldgüter ihre Herrschaft antraten.

Gold und Silber sind von Anfang an allgemein begehrte Güter. Ihre Seltenheit sowie ihre besondere Eignung als Schmuck und zur Verfertigung von Gebrauchsgegenständen zu dienen, sind die Gründe hierfür. Sie sind in hohem Maße verkehrsfähig, in seltenem Maße dauerbar, leicht teilbar und formbar und auch leicht erkenntlich, da sie nur in einer Qualität vorkommen. Sie besitzen auch in hohem Maße Wertbeständigkeit, weil sie verhältnismäßig selten sind und die zu den seit Jahrhunderten gesammelten Vorräten jeweilig hinzuwachsende Menge ihren Wert weniger beeinflußt. Allerdings ist seit den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts hierin bezüglich des Silbers ein erheblicher Wandel eingetreten, doch sind die Edelmetalle anderen Gütern bezüglich ihrer Wertbeständigkeit noch immer weit überlegen. Insbesondere gilt dies vom Golde.

Unter primitiven Verhältnissen und im Anfangsstadium der Tauschwirtschaft wurden die verschiedensten Güter zum Geldgebrauche herangezogen. Früher beschäftigte sich die Theorie mit einer eingehenden Beschreibung dieser Geldarten. Freilich wußte sie außer dieser Beschreibung und der Schilderung der Münztechnik nur wenig über das Wesen des Geldes zu bieten, wie dies *Schumpeter* und *Mises* mit Recht bemängelt haben. Für die Theorie hat heute eine langwierige Beschreibung all jener Güter, welche als Geld gedient haben, kein Interesse mehr. Es genügt festzustellen, daß lange praktische Erfahrungen erst dazu führten, aus dem weiten Kreise der Güter jene herauszufinden, welche sich am meisten für den Geldgebrauch eignen. Nur soll noch darauf hingewiesen werden, daß verschiedene Wirtschaftsstufen verschiedene Erfordernisse an das Geldgut stellen und daß unter primitiven Verhältnissen ein Gut wohl den Dienst als Geld versehen kann, welches später ganz ungeeignet für diesen Zweck wird. So war z. B. auf der Stufe der Nomadenwirtschaft Vieh ein gut brauchbares Geld, während es später schon wegen der Unteilbarkeit diesen Dienst nicht mehr versehen konnte, als das Umsichgreifen der Tauschwirtschaft ein genaueres Ins-Verhältnis-setzen der auszutauschenden Güter erforderlich machte.



Lange Zeit hindurch herrschte die Ansicht, das Geld sei auf dem Wege einer Vereinbarung zwischen den Menschen, also durch Einigung, denselben Gegenstand als Tauschvermittler zu benutzen, entstanden (*Konventionstheorie*). Schon *Law* und *Galiani* haben hiergegen scharf Stellung genommen. Auch lag es nahe, da das Geld in der Regelung des Wirtschaftslebens durch den Staat eine wichtige Rolle spielt, daran zu glauben, der Staat hätte das Geld geschaffen. (*Staatliche Theorie*.) Die obigen Ausführungen zeigen, daß nicht der Ausspruch *Knapps*, das Geld sei ein Geschöpf der Rechtsordnung, sondern *Mengers* Behauptung: „Das Geld ist keine staatliche Erfindung, nicht das Produkt eines legislativen Aktes“ (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien 1871. S. 259), die Wahrheit enthält. Neuestens wird die sakrale Herkunft des Geldes diskutiert. (Vgl. *B. Laum*: Heiliges Geld. Tübingen 1924; sowie *Pran Nath*: Tausch und Geld in Altindien. Wiener Staatswiss.-Studien. Wien und Leipzig 1924.) (*Sakrale Theorie*.) Das Geld soll aus Opfergaben und Vorgängen entstanden sein, welche sich um den religiösen Kult gruppieren. Es ist dies eine diskutabile Ansicht, welche aber auch, wenn sie vollkommen bewahrheitet wird, nichts daran ändert, daß die ökonomische Einbürgerung des Geldes jenen Vorteilen zuzuschreiben ist, welche der durch Geld vermittelte Tausch dem unmittelbaren Tausch gegenüber aufweist. Noch weniger wird hierdurch an dem oben Ausgeführten bezüglich Weiterentwicklung des Geldes geändert. In ökonomischem Sinne steht das Geld erst vor uns, wenn es allgemein als wirtschaftliches Mittel zur Erleichterung des Tausches gebraucht wird.

Über die Entstehung des Geldes vgl. man *Ridgeway*, The origin of metallic currency, 1892; *Schurtz*, Grundriß einer Entstehungsgeschichte des Geldes, 1898; sowie *Helffferich*, Das Geld. 6. Aufl. 1923, sowie die erwähnten Bücher von *Laum* und *Pran Nath*, ferner *Knapp*, Staatliche Theorie des Geldes. 5. Aufl. Leipzig 1925.

2. *Die Zahlungsgemeinschaft*. Der Geldgebrauch führt zu einer Gemeinschaft der beteiligten Wirtschaften. Er knüpft zwischen ihnen ein gemeinsames Band, welches sie in ihren Tauschakten zusammenhält. *Wieser* vergleicht dieses Band mit Recht mit der Arbeitsgemeinschaft. Wenn letztere die Wirtschaften bezüglich ihrer Produktion miteinander verknüpft, so tut dies der Geldgebrauch bezüglich ihrer Tauschakte. Schon *Knapp* hat in dieser Gemeinschaft das wirtschaftliche Wesen des Geldgebrauches erkannt und hat sie treffend als *Zahlungsgemeinschaft* bezeichnet.

Die Zahlungsgemeinschaft ist eine *Verbindung der Wirtschaften durch den Geldgebrauch*. Ihre Wirkung reicht viel tiefer als es für den ersten Augenblick scheint. Nicht nur die Gemeinsamkeit des Zahlungsmittels macht ihr Wesen, sondern auch die Schaffung einer gemeinsamen Grundlage für den Aufbau der Wirtschaft, insofern sie sich auf den Tausch stützt. *Der Markt wird eigentlich nur durch die Zahlungsgemeinschaft geschaffen*. Bevor dieselbe besteht, kann nur vom isolierten Tausche, von zufälligen Tauschakten gesprochen werden, welche in kein organisches Verhältnis zueinander treten, und auch die Wirtschaften miteinander nicht ständig verbinden. Nur die Zahlungsgemeinschaft macht die organische Eingliederung der Wirtschaften in den Markt möglich. Erst die Zahlungsgemeinschaft schafft jene Voraussetzung, welche hierzu nötig ist, nämlich die Möglichkeit der Einstellung der Einzelwirtschaften auf den Markt, als auf die gegenseitige tauschwirtschaftliche Ergänzung der Einzelwirtschaften. Eine geordnete und planmäßig vor



sich gehende Verkehrswirtschaft ist nur auf Grundlage der Zahlungsgemeinschaft möglich.

Auch die Preisbildung ist ohne Zahlungsgemeinschaft undenkbar. Nur die Gemeinsamkeit des Geldgebrauches ermöglicht jenes Aufeinanderwirken der einzelnen Tauschakte, welche die Voraussetzung für die Ausbildung einheitlicher Tauschbedingungen sind. Die Einheit des Marktes ist also in erster Reihe eine Folge der Zahlungsgemeinschaft, d. h. der Verbundenheit der Marktparteien in der Gemeinsamkeit des Geldgebrauches. Nur der Geldgebrauch *zerlegt den Tausch in zwei Tauschakte, in Kauf und Verkauf*. So sind auch Nachfrage und Angebot als Markterscheinungen Ergebnisse der Zahlungsgemeinschaft.

Indem die Zahlungsgemeinschaft die Entfaltung des Marktes ermöglicht, wird sie zu einem wichtigen Gliede der Vergesellschaftung der Wirtschaft<sup>1</sup>. Mit ihr entsteht aber auch eine neue Eigenschaft der Wirtschaft, indem sie durch den Geldgebrauch *gelenkig* und *elastisch* wird. Die Beweglichkeit der Wirtschaft ist ein Ergebnis des Geldgebrauches und der Ausfluß der Tauschmittelfunktion des Geldes, denn als solches ermöglicht das Geld die Realisierung der in der Wirtschaft auftauchenden Bedürfnisse in der jeweils gewünschten Form. Der Güterbesitz enthält schon eine gewisse Gebundenheit in der Nutzung derselben, der Geldbesitz hingegen ist beweglich, indem für das Geld das jeweils Gewünschte angeschafft werden kann. Dies ist für die Verbrauchswirtschaft und für die Erwerbswirtschaft von gleicher Bedeutung, denn sobald die Grundlage der Wirtschaft in Geld besteht, ist diese gleich beweglich und schmiegsam, ob sie in der Verbrauchswirtschaft (als Geldeinkommen) oder in der Erwerbswirtschaft (als Geldkapital) auftritt. Diese Beweglichkeit der Wirtschaft ist sowohl ein wichtiges Mittel der Entfaltung der Individualität, als auch der Ermöglichung des Ineinandergreifens der Teile der Volkswirtschaft.

Die Zahlungsgemeinschaft durchläuft verschiedene Entwicklungsstadien. Anfangs hat sie nicht jene Einheitlichkeit, welche erst durch die Verengung des Kreises der als Geld gebrauchten Gegenstände entsteht. Auch hat die Zahlungsgemeinschaft eine erhebliche Ausdehnungstendenz. Sie entspringt den Vorteilen des Tausches und der Arbeitsteilung. Je mehr diese erkannt werden, desto mehr dehnt sich die Zahlungsgemeinschaft aus, und desto mehr gewinnt jenes Band an Wichtigkeit, mit welchem die Zahlungsgemeinschaft die Einzelwirtschaften aneinanderknüpft. Die Zahlungsgemeinschaft wächst aber auch aus sich selbst heraus, indem durch sie die Wichtigkeit und Brauchbarkeit des als Mittel der Zahlungsgemeinschaft gebrauchten Gutes stets mehr und mehr gefördert wird, weil das Geld durch allgemeine Annahme, sowie durch Erweiterung des Kreises der Zahlungsgemeinschaft sich immer mehr dazu eignet, die Wirtschaft auf seiner Grundlage aufzubauen. Daß der oben

---

<sup>1</sup> Natürlich ist hier „Vergesellschaftung der Wirtschaft“ nicht in sozialistischem Sinne zu verstehen.



schon erwähnte Typus der Erwerbswirtschaft bloß in der Zahlungsgemeinschaft entstehen kann, erfordert wohl keine eingehende Beweisführung.

Die Entwicklung der Zahlungsgemeinschaft führt auch zu einer Verinnerlichung derselben. Sie äußert sich in der Vervollkommnung des Geldes. An Stelle der Willkürlichkeit tritt auch hier die Planmäßigkeit. Das Geld wird nunmehr bewußt in eine Form gebracht, welche sich am meisten für die Erleichterung des Tausches eignet. So entsteht die *Münze*, welche die geeignetste Form des Geldes darstellt, in der es nicht nur handlich und gegen Abnutzung möglichst geschützt ist, sondern auch mit einer Prägung versehen wird, welche den Wert desselben leicht erkenntlich macht.

Bevor die Münze erfunden worden ist, war der Geldgebrauch schwerfällig. Wage und Probestein waren erforderlich, um Gewicht, Echtheit und Feinheit zu prüfen. Die Münze enthebt den Verkehr von diesen umständlichen Vorrichtungen und erleichtert so den Verkehr erheblich.

Über die Zahlungsgemeinschaft handeln *Knapp*, Staatliche Theorie des Geldes. 5. Aufl. Leipzig 1925; und *Wieser*, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft im Grundriß der Sozialökonomik. 2. Aufl. 1924.

3. *Die Rechnungsgemeinschaft.* Die Zahlungsgemeinschaft an sich ist ein gemeinsamer Gebrauch einer oder mehrerer Tauschmittel. Die Gemeinsamkeit der Tauschmittel an sich macht schon ihr Wesen aus. Diese Gemeinsamkeit aber fördert die Entstehung einer weiteren Gemeinschaft, welche wir als *Rechnungsgemeinschaft* bezeichnen wollen.

Die Rechnungsgemeinschaft ist mehr als eine einfache Zahlungsgemeinschaft. Sie hat schon eine Verfeinerung der Zahlungsmittel zur Voraussetzung. Diese Verfeinerung wird dadurch vorbereitet, daß sich der Kreis der Geldgüter verengt und der Geldgebrauch auf einige Güter — womöglich auf Güter derselben Art — beschränkt wird. Dadurch werden nun alle Tauschakte auf ein und dasselbe Gut oder wenigstens auf einen ganz engen Kreis von Gütern bezogen. Es entsteht hierdurch eine *marktliche Geltung* dieser Güter (wir können sie Geldgüter nennen), worin ihr Austauschverhältnis zu den andern Gütern, zu den Waren ausgedrückt wird. Für die Mitglieder der Zahlungsgemeinschaft erlangt diese Geltung dadurch besondere Bedeutung, daß beim Tausche als Mittel desselben allgemein dieselben Güter verwendet werden. Auch die verschiedenen Geldgüter kommen mit der Zeit in ein Verhältnis zueinander, bis sich durch weiteres Abschleifen die Rechnungsgemeinschaft so weit verfeinert, daß die Einheit einer dieser Geldgüter zur *Rechnungseinheit* wird.

Die Entwicklung der Rechnungsgemeinschaft hat die *Vertretbarkeit der einzelnen Geldstücke* zur Voraussetzung<sup>1</sup>. Während die bisherige Entwicklung der Rechnungsgemeinschaft automatisch vor sich geht, muß diese Vertretbar-

<sup>1</sup> Schon beim primitiven Geldgebrauche ist dies möglich, indem die Ungenauigkeit der noch kaum auf den Tausch eingestellten Wirtschaft es begünstigt, z. B. Vieh einer Gattung, trotz der individuellen Unterschiede als gleichwertig zu behandeln. Eine solche Rechnungsgemeinschaft ist natürlich unvollkommen und roh. Auch ist ihre Bedeutung noch gering, da die meisten Wirtschaften vom Tausche noch unabhängig sind.



keit, wenigstens in ihrer vollendeteren Form, bewußt angestrebt werden. Hier liegt eine Leistung des Handels und später des Staates in der Weiterentwicklung der Rechnungsgemeinschaft vor. Die Entwicklung der Zahlungsgemeinschaft kommt diesem Vorgang zu Hilfe, indem sie zum Gebrauche der Metalle greift. Der Gebrauch der Münze erleichtert die planvolle Herstellung der Geldstücke in einer Weise, daß sie untereinander vertretbar werden. Die Vertretbarkeit der Einheiten des Geldgutes ist der wichtigste Schritt in der Entwicklung der Rechnungsgemeinschaft, denn ein wirkliches Rechnen ist erst dort möglich, wo es eine Vertretbarkeit der Stücke gibt.

In den eben erörterten Momenten liegt das Wesen der Rechnungsgemeinschaft klar vor uns. Die Rechnungsgemeinschaft ist ein Überbau, welcher auf der Grundlage der Zahlungsgemeinschaft ruht. Ihr Wesen besteht darin, daß der allgemeine Gebrauch desselben Tauschmittels — unter den besprochenen Voraussetzungen — eine *Vergleichsgrundlage des wirtschaftlichen Erfolges* schafft, *insofern es sich um eine in den Markt verflochtene Wirkung handelt*.

Die Bedeutung der Rechnungsgemeinschaft für das Wirtschaftsleben ist kaum zu ermessen. Erst die Rechnungsgemeinschaft macht ein wirkliches Rechnen, eine zahlenmäßige Vergleichung von Wirtschaftsakten möglich. Hiermit verschwindet jene Unsicherheit, jenes rein Gefühlsmäßige aus der Wirtschaft, welches von der Einzelwirtschaft unzertrennlich ist. Genaue Rechnung und zahlenmäßige Vergleichbarkeit treten an seine Stelle. Die wirtschaftlichen Erfolge werden zahlenmäßig erfaßbar und auch genau vergleichbar.

Es darf aber nie vergessen werden, daß diese rechnungsmäßige Behandlung der Wirtschaft sich bloß auf eine Beziehung, nur auf eine Dimension der Wirtschaft erstreckt: nämlich auf den Markt. Nur in bezug auf marktliche Auswirkung der wirtschaftlichen Handlungen wird durch die Rechnungsgemeinschaft eine zahlenmäßige Behandlung der Wirtschaft ermöglicht. Diese Zahlen, mit welchen wir rechnen, sind *nie Werturteile*, sie sind *stets Preise*. Wir können aus ihnen die marktlichen Auswirkungen unserer Wirtschaftshandlungen genau beurteilen, aber nur diese. Die subjektive Bedeutung, das Verhältnis von Bedürfnis und Gut liegt in einer anderen Dimension und bleibt auch weiterhin zahlenmäßig unerfaßbar. Um uns klar auszudrücken: wenn ich ein Gut in meiner Preisrechnung mit dem doppelten Betrage einstelle als ein anderes, so bedeutet dies nicht, daß ich dies Gut doppelt so hoch schätze (das Verhältnis der Wertschätzung bleibt zahlenmäßig unerfaßbar), es bedeutet nur, daß ich im Hinblick auf den Markt mir darüber klar bin, daß ich die eine Ware für die doppelte Geldsumme als die andere erlangen oder verkaufen kann. Die Wirtschaftsrechnung ist also *nie Wertrechnung*, sondern *immer Preisrechnung*.

Dies folgt aus dem Wesen der Rechnungsgemeinschaft. Die Rechnungsgemeinschaft ist, wie die Zahlungsgemeinschaft, ein gesellschaftliches Band, *eine gesellschaftliche Beziehung ihrer Mitglieder*. Eben deshalb kann sie eine Berechnungsgrundlage nur in dieser Richtung, nur bezüglich der gesellschaftlichen, also verkehrswirtschaftlichen Auswirkung der Wirtschaftsakte schaffen.



So ist jede zahlenmäßige Berechenbarkeit des wirtschaftlichen Handelns ein Gesellschaftsergebnis und drückt immer nur die Beziehung der Wirtschaftsakte in ihrer gesellschaftlichen Verflochtenheit aus.

Freilich die Berechenbarkeit in dieser Richtung gewinnt stets höhere Bedeutung, denn das wirtschaftliche Handeln des Einzelnen wird in zunehmendem Maße in die Gesellschaft verflochten, und so umfaßt das Netz der Wirtschaftsrechnung stets mehr und mehr die Gesamtheit der Wirtschaft der Einzelnen. Jedoch nur immer in der verkehrswirtschaftlichen Richtung, und die im Inneren des Subjektes liegenden Vergleiche über die Bedeutung der Güter (der Wert) bleiben stets außerhalb des Rahmens dieser Rechnung, und kontrollieren dieselbe vom Standpunkte des Bedürfnisstandes sowie der Zahlungsfähigkeit.

Überblicken wir hiernach unsere Ausführungen über die Rechnungsgemeinschaft, so können wir feststellen, daß die Rechnungsgemeinschaft eine Folge und Weiterentwicklung der Zahlungsgemeinschaft ist. Ihre Wirkung besteht in der Vervollständigung der Wirkungen der Zahlungsgemeinschaft. Die Bildung des Marktes, die Preisbildung sowie die organische Eingliederung der Einzelwirtschaften in den Markt werden durch sie vervollständigt und gesichert. Der Wirtschaftsplan der Einzelwirtschaften sowie die Verkehrswirtschaft erhalten in ihr ein sicheres Band und eine sichere gemeinsame Grundlage für ihr tauschwirtschaftlich orientiertes Handeln. Die Rechnungsgemeinschaft fördert hierdurch die Arbeitsteilung in hohem Maße, denn sie gestaltet durch Vermittlung der Geldrechnung die sich immer mehr auf den Markt stützende Produktion zur *Verteilungsgemeinschaft*. So ist die Entfaltung der Zahlungsgemeinschaft zur Rechnungsgemeinschaft ebenfalls eine Förderung der Vergesellschaftung der Wirtschaft, denn die Berechenbarkeit der wirtschaftlichen Erfolge in ihrer gesellschaftlichen Auswirkung erleichtert ungemein das Ineinandergreifen der Individualwirtschaften und ihre Verschmelzung zur Volkswirtschaft.

4. *Das Wesen des Geldes.* Wir haben in unseren bisherigen Erörterungen gesehen, daß das Geld durch Entfaltung der Zahlungsgemeinschaft sowie der Rechnungsgemeinschaft das Wirtschaftsleben tiefgehend beeinflusst. *Worin aber besteht das Wesen des Geldes?* Ist es ein Gut wie die übrigen Güter oder hat es eine Sonderstellung in der Wirtschaft, welche ein eigenes Wesen zur Entfaltung bringt?

In der Literatur finden wir auf diese Frage zwei Antworten. Die eine meint, das Geld sei dem Wesen nach eine Ware, jedoch eine qualifizierte Ware, indem es die tauschfähigste Ware ist<sup>1</sup>. Hier wird also betont, daß das Geld mit den Waren wesenseins ist und sich nur durch seine besondere Tauschfähigkeit von denselben abhebt. Diese Theorie können wir die *Warentheorie des Geldes* nennen. Indem diese Auffassung hervorkehrt, daß das Geld auf höherer Kulturstufe aus einer bestimmten Ware, aus Gold oder Silber, verfertigt wird, und darauf Gewicht legt, daß das Metall als Ware den Gelddienst versieht, wurde diese Theorie als *Metallismus* bezeichnet. Außer der Ansicht, das Geld sei eine Ware, wird der Metallismus (der Ausdruck stammt von *Knapp*) dadurch gekennzeichnet, daß er von einer Wertmaßfunktion des

<sup>1</sup> Hierher gehört der bekannte Ausspruch *Roschers*: „Die falschen Definitionen vom Geld lassen sich in zwei Hauptgruppen teilen: solche, die es für mehr, und solche, die es für weniger halten als eine Ware.“



Geldes spricht und so das Messen der Werte als eine Hauptfunktion des Geldes auffaßt. Die Anhänger dieser Auffassung sprechen davon, daß der Wert von Gold und Silber den Maßstab für die Bewertung anderer Güter bildet.

Demgegenüber steht die ältere, jedoch neuestens wieder stark um sich greifende Auffassung, welche das Geld als das Gegenteil der Ware betrachtet. Anstatt der Wertmaßfunktion wird die Tauschmittelfunktion des Geldes betont und das Geld in dieser Eigenschaft zu fassen gesucht. Das Geld wird den Waren als eine gesellschaftliche Einrichtung gegenübergestellt, wobei die Ware, besonders in älteren Zeiten, als etwas Natürliches, das Geld hingegen als etwas Künstliches, bewußt Geschaffenes betrachtet wurde. Hieraus entspringt der Hang, das Geld mit der Rechtsordnung und mit dem Staate in Verbindung zu bringen und an seine freie Beeinflußbarkeit durch den Staat zu glauben. Bald erscheint diese Theorie als *Zeichen-* oder *Anweisungstheorie* des Geldes, indem das Geld als bloßes Wertzeichen oder als Anweisung auf Waren betrachtet wird, bald als *staatliche Theorie* des Geldes, indem das Geld in seiner Eigenschaft als staatliche Einrichtung zu begreifen gesucht wird (*romantische Geldtheorie und staatliche Theorie des Geldes in engerem Sinne*). Sie betrachtet das Geld als abstrakte Rechnungseinheit, welche nur als Tauschmittel begehrt wird, und stellt dem Gelde die Waren als Eigenwerte gegenüber. Seit Knapp wird diese Geldtheorie als *nominalistische Geldtheorie* bezeichnet, weil sie an keinen Eigenwert, sondern an einen abgeleiteten, nominalen, hauptsächlich vom Staate gestützten Wert des Geldes denkt.

Ist das Geld eine eigene Art der Waren oder ist es ein bloßes Zeichen für den Ausdruck der Preise, eine Anweisung auf Waren, wie oft angenommen wurde? Die Antwort auf diese Frage ist leicht zu finden. Das Geld ist keine Ware (Geldkapital macht hiervon natürlich eine Ausnahme, weil es eben kein Geld schlechthin, sondern Kapital ist), denn die Waren besitzen neben dem Tauschwerte Gebrauchs- oder Ertragswert, das Geld als solches hingegen keines derselben, sondern bloß Tauschwert. Eine Anweisung ist es nicht, weil es auf nichts Bestimmtes lautet und der emittierende Staat nicht verpflichtet ist und auch niemanden dazu verpflichtet, etwas Bestimmtes dafür zu geben. Hiervon machen, wie wir sehen werden, nur die Kreditzahlungsmittel eine Ausnahme, indem der Staat sich dazu verpflichten kann, für Papierscheine Metall zu geben; doch handelt es sich hier nicht um wirkliches, definitives Geld, sondern um Geldsurrogate oder Kreditzahlungsmittel<sup>1</sup>. Auch ist das Geld kein Zeichen, weil ein Zeichen keinen eigenen Wert besitzt, während doch das Geld unbestreitbar einen Wert hat.

Hieran können wir anknüpfen, um das wahre Wesen des Geldes zu erkennen. Das Geld besitzt Wert und ist demnach unbedingt ein wirtschaftliches Gut, denn alles, was einen wirtschaftlichen Wert hat, ist ein wirtschaftliches Gut. Auch ist sicher, daß das Geld an sich kein unmittelbares Gut, wie

<sup>1</sup> Über Begriff und Wesen der Kreditzahlungsmittel vgl. den Paragraphen über die Ausgliederung der Zahlungsgemeinschaft.



etwa ein Verbrauchsgut ist, sondern den mittelbaren Gütern zugezählt werden muß. Als solche haben wir die Produktionsgüter erkannt. Das Geld ist aber auch kein Produktionsgut, sondern eine eigene Kategorie der mittelbaren Güter, und zwar ein Tauschgut. *Das Geld ist also die reine Kategorie des Tauschgutes* und hiermit ein Gut für sich, welches allen anderen Gütern gegenübersteht. Es ist jenes Gut, auf welches sich die Zahlungsgemeinschaft sowie die Rechnungsgemeinschaft aufbauen. Somit ist das Geld eine Erscheinung des Wirtschaftslebens, welche ohne Gesellschaft gerade so undenkbar ist wie der Preis. Beide sind Erscheinungen der Verkehrswirtschaft, also des gesellschaftlichen Ineinandergreifens wirtschaftlicher Handlungen.

Durch diese Auffassung kann der jahrhundertlange Streit zwischen der Warentheorie und der Anweisungs- oder Zeichentheorie des Geldes beigelegt werden. Es zeigt sich hierbei, daß beide Auffassungen über das Wesen des Geldes einen Kern der Wahrheit enthalten. Die Anweisungs- oder Zeichentheorie fühlte den Gegensatz zwischen Ware und Geld, konnte aber das wahre Wesen des Geldes nicht erkennen, weil ihr der richtige Gutsbegriff abging und sie sonach das, was Waren und Geld gemeinsam ist, nicht erkennen konnte. Die Warentheorie hingegen ahnte eben diesen Zusammenhang und erkannte das Geld als wertvolles Gut, konnte aber nicht zu einer klaren Erfassung des Wesens des Geldes gelangen, weil ihr durch Betonung des Gutscharakters im Gelde der Gegensatz zwischen Ware und Geld abhanden gekommen ist. Die Entstehung des Geldes, welche ja mit dem Warencharakter des Geldes verbunden ist, konnte sie besser erklären, wie die Anweisungstheorie, sie bot auch für die Regelung des Geldwesens eine sicherere Grundlage, während die Anweisungstheorie die Rolle des Geldes in der Volkswirtschaft besser erfaßte. Die Warentheorie lehnt sich mehr an die Zahlungsgemeinschaft an, während die Anweisungstheorie mehr die Rechnungsgemeinschaft vor Augen hat. Es ist nicht zufällig, daß solche Autoren, welche die Rolle des Geldes als Rechnungseinheit herausgearbeitet haben, auch heute noch der Anweisungs- oder Zeichentheorie zuneigen.

Der Streit um das Wesen des Geldes ist neuestens insbesondere durch Knapps staatliche Theorie des Geldes in ein akutes Stadium getreten. Seither steht es im Mittelpunkt der volkswirtschaftstheoretischen Erörterungen. Die neuere Literatur ist schier unübersehbar. Wer sich dafür interessiert, mag Döhrings<sup>1</sup> Buch zur Hand nehmen und findet in meinem Büchlein<sup>2</sup> einen kurzen Überblick, welcher gleichzeitig die ganze Entwicklung des Geldproblems umfaßt. Knapps Verdienst ist es, durch seine einseitige Theorie das Problem in einer Weise zugespitzt zu haben, welche zur Vertiefung herausgefordert hat. Metallismus oder Nominalismus, so wird der Gegensatz beider Geldtheorien von Knapp aufgestellt. Obzwar hierin zweifellos eine gewisse Vergewaltigung so mancher Ansichten liegt, indem alles, was nicht Nominalismus ist, von Knapp als Metallismus und somit als verwerflich bezeichnet wird, so können wir Mises doch nicht Recht geben, wenn er den Metallismus einfach als Phantom Knapps betrachtet<sup>3</sup>. Es hat eine Auffassung über das Geld gegeben, und sie hat heute noch Anhänger, welche das Wesen des Geldes in der Wareneigenschaft desselben sucht und das Geld nicht als Rechnungseinheit, sondern als wirkliches Wertmaß betrachtet. Ihre Anhänger können mit Recht als Metallisten bezeichnet werden, weil sie den

<sup>1</sup> Herbert Döhring, Die Geldtheorien seit Knapp. 2. Aufl. Greifswald 1923.

<sup>2</sup> Die Grundprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. 1927.

<sup>3</sup> Ludwig v. Mises, Zur Klassifikation der Geldtheorie. Arch. für Sozialwiss. u. Sozialpol. Bd. 44. (1917—1918.)



inneren Metallwert als wesentlich für das Geld betrachten. Wenn aber *Knapp* im Metallismus alles verkörpert sieht, was in der Geldtheorie verwerflich ist, so stehen wir vor dem Paradoxon, daß ein Schriftsteller von sonst großem historischen Gefühl verkennt, welch großer Fortschritt im Metallismus gegenüber jener Ansicht lag, das Geld könne willkürlich geschaffen und mit einem willkürlichen Werte ausgestattet werden. Der Metallismus besitzt ein großes Verdienst in der Entwicklung der Geldtheorie, denn er ist der Begründer einer neuen Geldtheorie, oder er hat wenigstens viel dazu beigetragen, die *katallaktische Geldtheorie* zu entwickeln. Mit diesem Namen bezeichnet *Mises* treffend jene Geldtheorien, welche sich mit einer Werttheorie in Verbindung bringen lassen, und stellt denselben die *akatallaktischen Geldtheorien* gegenüber, welche unabhängig und fremd der Werttheorie gegenüberstehen<sup>1</sup>.

Was *Knapps* staatliche Theorie des Geldes betrifft, so ist sie in die letztere Kategorie einzureihen. „Das Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung“, sagt *Knapp*. Das Geld entsteht nach seiner Theorie beim Übergange von einem Geldgut auf das andere, indem der Staat als Wächter der Rechtsordnung den Inhalt der bestehenden Schulden in irgendeiner Weise festlegen, d. h. das Verhältnis von altem und neuem Tauschmittel festsetzen muß. Der valutarische Anschluß, d. h. das Verhältnis von altem und neuem Tauschmittel zueinander, wird vom Staate proklamatorisch festgestellt, und so ist das Geld ein proklamatorisches Zahlungsmittel, welches seine Geltung vom Staate erhält. Aus unserem Standpunkte läßt sich *Knapps* Theorie leicht erledigen. Sie berührt nur das rechtliche Wesen des Geldes und erklärt bloß die Verstaatlichung der Zahlungsgemeinschaft. Gewiß ist dieses Moment nicht zu vernachlässigen, aber das Wesen des Geldes liegt viel tiefer, und die Geldtheorie erfordert deshalb eine allgemeine Fundierung in den Grundbegriffen der Volkswirtschaft und insbesondere in der Theorie des Gutes, des Wertes und des Preises.

Das Verhältnis des Staates zum Gelde ergibt sich, wenn wir das Geld als Gut auffassen, von selbst. Was er vermag, ist die Erhebung der Zahlungsgemeinschaft zur Rechtseinrichtung und die Beeinflussung derselben durch seine Gesetze. Der Geldwert ist dieser Beeinflussung nur in beschränktem Maße zugänglich. Doch weitere Erörterungen hierüber gehören in die Währungspolitik.

Wie leichtfertig die Handbücher oft das Wesen des Geldes erledigen, zeigt das Beispiel *Philippovichs*, der das Geld folgendermaßen definiert: „Zahlungsmittel, deren Form und Werteinheit vom Staate bestimmt sind, sind Geld“ (Grundriß der politischen Ökonomie. I. 8. Aufl. S. 234). Eingehend hat sich ein Teil der amerikanischen Schriftsteller, von *F. A. Walker* angeeifert, mit der Geldtheorie beschäftigt. Diesbezüglich soll hier nur auf das klar geschriebene Buch von *J. F. Johnson* (Money and Currency. Boston, New York, Chicago und London 1905) hingewiesen werden, in welchem das Geld als reines Mittel des Zahlungsverkehrs behandelt wird. Allerdings fehlt der amerikanischen Literatur der wichtige Begriff der Zahlungsgemeinschaft. Seit altersher befassen sich die Italiener mit der Geldtheorie. Sehr klar ist die Definition von *Pantaleoni*: „La moneta è quella qualsiasi cosa che serve da *intermediario degli scambi* ... Quindi la moneta è il bene istrumentale più tipico“ (Principii di economia pura. Firenze 1889. S. 260–261).

Weiter auf die praktischen Konsequenzen der Geldtheorie für die Regelung des Geldwesens einzugehen, müssen wir uns, um Wiederholungen zu vermeiden, für das Kapitel über Währungspolitik (im II. Band) sparen. Hier wollen wir uns darauf beschränken, auf die Worte *Bruno Molls* hinzuweisen: „Die ‚Modernen‘

<sup>1</sup> Vgl. *L. v. Mises*, Zur Klassifikation der Geldtheorien. Archiv. f. Sozialwiss. u. Sozialpolitik. Bd. 44. S. 198–213.



(er meint hier die Nominalisten) ... wollen einen prinzipiellen, qualitativen Unterschied zwischen Metallgeld und Papiergeld überhaupt nicht gelten lassen ... Die anderen aber, nämlich die Metallisten, stellen die gewiß vorhandene Kluft zwischen Metallgeld und anderen Zahlungsmitteln wieder als allzu tief hin.“ (Logik des Geldes, 2. Aufl. 1922. S. 79.) Für die Praxis der Währungspolitik ist nämlich der Unterschied zwischen Metallgeld und Papiergeld — welchen übrigens auch die Geldtheorie, wie wir sehen werden, berücksichtigen muß — viel wichtiger als der Streit über das Wesen des Geldes. Für sie taugt weder der Metallismus noch der Nominalismus an sich, denn unsere Feststellungen über das Wesen des Geldes geben für sie nur die Möglichkeiten der Vervollständigung des Geldes an, während die tatsächliche Regelung des Geldwesens noch viele andere Momente zu berücksichtigen hat.

Die Geldtheorie wurde zunächst durch italienische (*Davanzati, Montanari, Galiani*) und englische (*Child, Mun, Locke, Law, Steuart*) Schriftsteller gefördert. Von den älteren deutschen Autoren wären *A. Müller*, Versuch einer Theorie des Geldes, 1816; *Hufeland*, Die Lehre vom Geld und Geldumlauf, 1819; *Hoffmann*, Die Lehre vom Geld, 1838; *Oppenheim*, Die Natur des Geldes, 1855; *Knies*, Das Geld, 1873; *Hildebrand*, Die Theorie des Geldes, 1883, zu nennen. Von einer eingehenden Aufzählung auch nur der wichtigsten neueren Werke muß hier Abstand genommen werden. Nur einige der am meisten verbreiteten neueren Werke sollen erwähnt werden, so *Helfferich*, Das Geld. 6. Aufl. 1923; *Mises*, Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel. 2. Aufl. München u. Leipzig 1924; *Knapp*, Staatliche Theorie des Geldes. 5. Aufl. Leipzig 1925. (Vgl. hierzu die Kritiken von *Lewis*, sowie von *Lotz* und *Bortkiewicz* im Jahrb. f. Gesetzgebung, Verwalt. u. Volkswirtschaft. 1906.) *Bendixen*, Das Wesen des Geldes. 3. Aufl. 1922; *K. Elster*, Die Seele des Geldes, 1920; *Moll*, Logik des Geldes. 2. Aufl. 1922; *M. Pályi*, Der Streit um die staatliche Theorie des Geldes, München u. Leipzig 1922; *Simmel*, Philosophie des Geldes. 3. Aufl. München u. Leipzig 1920; *Wagemann*, Allgemeine Geldlehre. I. Bd. Berlin 1923; *Schumpeter*, Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige im Archiv für Sozialwissenschaft u. Sozialpol. Bd. 42. (1916—1917.) — Von ausländischen Werken hat insbesondere *Laughlin's The principles of money*, 1913, starke Verbreitung gefunden. Beliebt ist auch das Buch von *D. H. Robertson*, Money, Cambridge 1922. (Auch ins Deutsche übersetzt Berlin 1923.)

5. *Die Funktionen des Geldes.* Haben wir einmal das Wesen des Geldes als reines Tauschgut erkannt, so ist es nicht schwer, jene Dienste eingehender zu zergliedern, welche das Geld in der Volkswirtschaft leistet. In erster Reihe ist das Geld *allgemeines Tauschmittel* und als solches die Grundlage der Zahlungsgemeinschaft. In dieser Eigenschaft tritt es zuerst in Erscheinung, und seine erste Funktion ist die Erleichterung des Tausches.

Der Funktion als allgemeines Tauschmittel folgt die Funktion als *Rechnungseinheit* auf dem Fuße. Sie entwickelt sich unmittelbar und unausbleiblich aus der Funktion als allgemeines Tauschmittel, ist also schon Folgeerscheinung der Tauschmittelfunktion des Geldes. Sie ist mit der letzteren Funktion des Geldes eng verbunden, und deshalb wollen wir die Funktionen als allgemeines Tauschmittel und als Rechnungseinheit die *ursprünglichen Funktionen* des Geldes nennen.

Diesen primären Funktionen des Geldes treten später *abgeleitete Funktionen* zur Seite. Vor allem dadurch, daß der Staat die Regelung des Geldwesens in seinen Machtbereich zieht und das Geld als *gesetzliches Zahlungsmittel* der Rechtsordnung einverleibt. Hierdurch wird die ursprünglich als rein wirtschaftliche Gemeinschaft entstandene *Zahlungsgemeinschaft* zu einem *Rechtsinstitut*, also die wirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft zu einer rechtlichen Zahlungsgemeinschaft. Von nun an ist das Geld ein Zahlungsmittel,



welches vor allem bei der Regelung von Zahlungen an den Staat obligatorisch gebraucht werden muß und auch auf Grund von Rechtssatzungen die Grundlage für die Begleichung von Schulden und Forderungen bietet. Der Kreis der Zahlungsgemeinschaft wird hierdurch erweitert und nicht unerheblich gestützt.

Eine weitere Funktion des Geldes ergibt sich daraus, daß die wirtschaftlichen Rücklagen in erster Reihe die Geldform annehmen. Das Geld wird hierdurch zum *Wertaufbewahrungsmittel*. Es ist dies eine Folge der leichten Mobilisierbarkeit und doch Dauerbarkeit der Geldsummen, welche so jenen Anforderungen am besten entsprechen, welche an die wirtschaftlichen Rücklagen gestellt werden. Von einem Zwange ist hier überhaupt keine Rede. Die wirtschaftlichen Vorteile, welche dem Gelde innewohnen, machen das Geld zum geeignetsten Mittel der Wertaufbewahrung. Durch Verleihung einer hochgradigen Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit für die Rücklagen erlangt diese Funktion des Geldes besonders in *organisatorischer Hinsicht* eine weitere und sehr hervorragende Bedeutung im Wirtschaftsleben, worauf wir unten noch ausführlicher zu sprechen kommen.

Wir bezeichnen diese Funktionen als abgeleitete Funktionen des Geldes, weil sie nicht selbständig entstehen, sondern Folge oder Bekräftigung der primären Funktionen des Geldes sind. Eine Einteilung der Geldfunktionen in primäre und sekundäre Funktionen ist unerlässlich, wenn man das Wesen von den Folgeerscheinungen trennen will. Höchstens der Standpunkt ließe sich vertreten, daß es überhaupt nur eine primäre Funktion des Geldes gibt, und zwar jene als allgemeines Tauschmittel. Sie kann damit begründet werden, daß das Geld infolge seiner Eigenschaft als allgemeines Tauschmittel zur Rechnungseinheit wird. Wenn wir trotzdem beide Funktionen als primäre auffassen, so soll hierfür geltend gemacht werden, daß, sobald das Geld wirklich als allgemeines Tauschmittel erscheint und den Waren gegenübertritt, dasselbe auch zur Rechnungseinheit wird, beide Funktionen also, obwohl die zweite schon Folgeerscheinung ist, eng miteinander verknüpft sind. In der Literatur habe ich bei *Seligman* (*Principles of Economics*, New York, 1905. S. 449—450) die Einteilung der Geldfunktionen in primäre und sekundäre Funktionen gefunden, wobei die sekundären Funktionen etwas abweichend von den obigen Ausführungen dargestellt werden.

Jedenfalls zu *verwerfen* ist, wie *Menger* und auch neuere Schriftsteller zur Genüge bewiesen haben, von einer *Wertmaßfunktion* des Geldes zu sprechen. Es ist dies eine Ungenauigkeit, welche zu großen Mißverständnissen führt. Meßbar sind nur objektive Eigenschaften der Dinge. Der Wert ist aber, wie wir wissen, seinem Wesen nach subjektiv und kann demnach auch keine gemeinsame Vergleichsgrundlage für mehrere Personen haben. Eine solche Vergleichsgrundlage kann es nur in bezug auf eine objektive Tatsache geben, und das Geld schafft sie auch in bezug auf die marktliche Geltung, also bezüglich der Austauschbarkeit der Güter. Wenn also von einer *Preismaßfunktion* des Geldes gesprochen wird, so ist hiergegen schon weniger einzuwenden.

Das Mißverständnis über die Wertmaßfunktion des Geldes ist daraus entstanden, daß man annahm, es handle sich überall um eine Messung, wo ein Vergleich derselben Eigenschaft unter sich erfolgt. Dies schien bezüglich des Wertes auch durchführbar zu sein, weil der Wert der Güter durch den Wert des Geldes, also durch einen anderen Wert, gemessen werden sollte. Hierin liegt aber gerade der Irrtum, denn auch der Wert des Geldes ist in seiner subjektiven Auswirkung



subjektiv (subjektiver Tauschwert), und deshalb gibt es keine einheitliche Vergleichsgrundlage für die Werte. Wohl aber ist das Geld dazu geeignet, die Austauschbarkeit der Güter als objektive Eigenschaft zum Ausdruck zu bringen, und zwar in einer Weise, welche der Messung dieser Eigenschaft nahe kommt, indem die Geldeinheit als Kaufkrafteinheit das Maß der Austauschbarkeit ausdrückt.

Ob es sich um Metallgeld handelt oder um Papiergeld, bleibt sich in dieser Beziehung gleich, denn nicht die Metallmenge, welche in der Geldeinheit enthalten ist, sondern die marktliche Geltung des Geldes bildet das Maß der Austauschbarkeit. Es wird also durch das Geld als Rechnungseinheit tatsächlich ein Quantitätsverhältnis erfaßt, um eine Grundlage für den Wirtschaftsplan zu gewinnen; es bezieht sich jedoch dieses Verhältnis nicht auf den Wert, sondern auf die Austauschbarkeit der Güter.

Im übrigen ist zur Verteidigung der älteren, von einer Wertmaßfunktion des Geldes sprechenden Ansicht hervorzuheben, daß sie damals entstand, als die subjektive Wertlehre noch nicht entwickelt war und daß sonach die Wertmaßfunktion des Geldes ursprünglich nicht auf den subjektiven Wert, sondern auf den Tauschwert im Sinne der Austauschbarkeit der Güter bezogen wurde.

6. *Die Ausgliederung der Zahlungsgemeinschaft.* Zahlungsgemeinschaft und Rechnungsgemeinschaft kommen in Berührung miteinander, da sich ja die Rechnungsgemeinschaft aus der Zahlungsgemeinschaft ergibt. Der Kreis der Zahlungsgemeinschaft fällt jedoch mit jenem der Rechnungsgemeinschaft nicht zusammen. Beide decken sich zwar in bezug auf die einbezogenen Personen, aber nicht bezüglich der in Anspruch genommenen Zahlungsmittel. Diesbezüglich ist die Rechnungsgemeinschaft enger, indem sie einer Rechnungseinheit bedarf, während die Zahlungsgemeinschaft sich nicht mit einer Art von Zahlungsmitteln begnügen kann. Die Rechnungsgemeinschaft strebt also der Einheit zu, während die Zahlungsgemeinschaft mehrere Tauschmittel benötigt. Je entwickelter die Zahlungsgemeinschaft, um so mehr benötigt sie Tauschmittel verschiedener Art, einerseits um sich den Zahlungsanforderungen verschiedener Größe, anderseits den Verschiedenheiten der Zahlungsgewohnheiten anpassen zu können. Die Erhebung der Zahlungsgemeinschaft zu einer staatlichen Einrichtung trägt weiter dazu bei, die Zahlungsmittel zu differenzieren.

Auf diese Art entstehen verschiedene *Geldarten*. Jene Geldart, welche Grundlage der Zahlungsgemeinschaft und der Rechnungsgemeinschaft vereinigt und auch von der rechtlichen Zahlungsgemeinschaft zum Ausgangspunkt gewählt wird, erhält unter den Zahlungsmitteln als Hauptgeld eine besondere Stellung. Sie wird *Währungsgeld* genannt, womit gleichzeitig auch ihre rechtliche Stellung als Haupttauschmittel und Rechnungseinheit bezeichnet wird. Ihr zur Seite treten zunächst jene Zahlungsmittel, welche wohl Tauschmitteldienst versehen, also vollberechtigte Mittel der Zahlungsgemeinschaft sind, jedoch keine selbständige Rechnungseinheit bilden, sondern auf die Rechnungseinheit des Währungsgeldes bezogen werden. Das allgemeinste Geld dieser Art ist das *Scheidegeld*, welches zur Abwicklung des Kleinverkehrs berufen ist. Um die Einheitlichkeit der Zahlungsgemeinschaft zu wahren, wird



jene Zahlungsgrenze festgestellt, bis zu welcher ein Annahmewang für das Scheidegeld in der rechtlichen Zahlungsgemeinschaft besteht. Hiermit wird dem Grundgesetze der Zahlungsgemeinschaft, wonach schlechtes Geld das gute Geld aus dem Verkehr treibt, Rechnung getragen. Außer dem Scheidegeld finden wir auch Münzen, welche der rechtlichen Zahlungsgemeinschaft eingegliedert, aber in ihrer Zahlungskraft nicht beschränkt sind. Sie werden *Kurantgeld* genannt. Sie verdanken ihre Entstehung in dieser Eigenschaft der Umwandlung der Zahlungsgemeinschaft, indem diese auf einen anderen Geldstoff übergeht, den alten jedoch ebenfalls beibehält. Außerdem finden wir vielfach noch Münzen, welche in erster Reihe für gewisse Beziehungen des Weltverkehrs bestimmt sind, und im Inlande wohl geprägt, nicht aber gebraucht werden. Sie gehören also eigentlich gar nicht der nationalen, also der rechtlichen Zahlungsgemeinschaft an, sondern sind als Einschaltungsmittel der Zahlungsgemeinschaft in eine größere Zahlungsgemeinschaft, in die Weltzahlungsgemeinschaft gedacht. Sie werden als *Handelsmünzen* bezeichnet (Handelsmünzen waren z. B. die holländischen Dukaten, der amerikanische Trade-Dollar, der Maria-Theresia-Taler in Österreich-Ungarn usw.). Wir wollen eine, allerdings nicht ganz in diesem Sinne angewendete Benennung *Knapps* für die Bezeichnung all jener Geldarten gebrauchen, welche als Tauschmittel verwendet werden, jedoch keine selbständige oder wenigstens keine in die Rechnungsgemeinschaft eingegliederte Rechnungseinheit bilden, und sie als *akzessorisches Geld* bezeichnen.

Wir gelangen damit zu einer Zweiteilung der Geldarten. Es gibt *valutarisches* und *akzessorisches Geld*, wobei dem akzessorischen Gelde die Ergänzung der Zahlungsgemeinschaft zufällt. Die Rechnungsgemeinschaft bleibt dabei einheitlich, denn die akzessorischen Geldarten werden mit Ausnahme der eventuell geprägten Handelsmünzen bezüglich ihrer Geltung in ein festes Verhältnis zum valutarischen Gelde gebracht, so daß die Einheit der Geldrechnung gewahrt bleibt.

Das valutarische Geld selbst kann zweifacher Art sein. Es kann aus einem Gute verfertigt werden, welches einen Wert als Ware besitzt, und es kann aus Papierscheinen bestehen. Demgemäß müssen wir zwischen *Hartgeld* oder *Metallgeld* (auch Sachgeld genannt) und *Papiergeld* unterscheiden. Es mag diese Unterscheidung für den ersten Augenblick rein äußerlich erscheinen, sie wird aber, wie es bei der Behandlung des Geldwertes seine Erklärung findet, von großer Wichtigkeit für das Los der Zahlungsgemeinschaft.

Der Zahlungsverkehr begnügt sich aber nicht mit den oben aufgezählten Tauschmitteln. Der staatlichen Zahlungsgemeinschaft, welche sich auf die erwähnten Geldarten stützt, tritt mit der Entwicklung des Kreditwesens eine rein wirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft, die *Kreditzahlungsgemeinschaft* zur Seite. Sie lehnt sich an die Banken an. Diese ziehen als Kassenverwalter ihrer Klientel und als Kreditvermittler Gelder an sich und geben, da sie das Geld selbst für Kreditzwecke verwenden, Anweisungen auf ihre Depots aus, welche zunächst die Handelswelt gern in Zahlung nimmt, wodurch eben eine



engere parallele Zahlungsgemeinschaft zur staatlichen Zahlungsgemeinschaft entsteht. Sie ist also gewissermaßen eine *Zahlungsgemeinschaft zweiten Grades*, denn die Annahme dieser Bankzahlungsmittel ist, wenigstens solange sie ihre Natur rein bewahren, freiwillig. Hierher gehört vor allem die *Banknote*. Sie ist anfangs ein Depotschein, welcher aus Bequemlichkeit anstatt des bei der Bank deponierten Geldes genommen wird. Ebenso kann der *Scheck*, welcher eine Anweisung auf bei der Bank deponiertes Geld oder auf einen dem Aussteller von der Bank eingeräumten Kredit ist, allerdings nur in engerem Kreise, zu Zahlungszwecken verwendet werden. Seinem Wesen nach kommt er der ursprünglichen Form der Banknote sehr nahe. Wiederum in einem engeren Rahmen für die Handelswelt kann auch der *Wechsel* als strenge Zahlungsverpflichtung und infolge seiner leichten Übertragbarkeit als Zahlungsmittel gebraucht werden. Alle diese Kreditzahlungsmittel unterscheiden sich wesentlich vom Gelde. Sie sind kein Geld, *keine definitive Begleichung der Schuld*, sondern bloß *Anweisungen auf Geld*, wie dies Wechsel und Scheck klar zum Ausdruck bringen. Bei der Banknote, welche infolge ihrer Stücklung auf runde Beträge sowie wegen ihrer unbefristeten Laufzeit am meisten für den Zahlungsmittelgebrauch geeignet ist, tritt der ursprüngliche Charakter mehr in den Hintergrund, was aber das Wesen derselben nicht ändert. Die oben aufgezählten Zahlungsmittel wollen wir mit Hinweis auf ihre Entstehungsgrundlage *Kreditzahlungsmittel* nennen. Man bezeichnet sie oft als *Geldersatzmittel* oder *Geldsurrogate*, wogegen insofern nichts einzuwenden ist, als sie gewissermaßen an Stelle des Geldes den Dienst desselben versehen.

Die Kreditzahlungsmittel erhalten ihr Wesen von der Tatsache, daß sie kein definitives und selbständiges Mittel der Zahlungsgemeinschaft sind. Ihr Ursprung zeigt uns klar, daß sie nicht als Geld, ja sogar überhaupt nicht als Zahlungsmittel, sondern als Kreditmittel oder wenigstens in Anlehnung an den Kreditverkehr entstehen und erst allmählich als Geldersatzmittel zu Zahlungszwecken herangezogen werden. Sie lauten auf Geld und sind auf Verlangen gegen solches einzuwechseln. Streng genommen besitzen sie also drei Eigenschaften. Erstens sind sie Anweisungen auf Geld und hierdurch schon als Kreditmittel gekennzeichnet, ferner besteht ein Einwechslungszwang, welcher sie auf Sicht oder Ablauf in Geld verwandelt und schließlich besteht für sie kein Annahmewzwang. In letzterer Hinsicht hat die Banknote eine Sonderstellung, indem sie oft in die staatliche Zahlungsgemeinschaft mit Annahmewzwang eingegliedert wird. Ihr Wesen als Kreditzahlungsmittel wird hierdurch nicht berührt, denn sie bleibt auch weiterhin eine Anweisung auf Geld, natürlich solange die Notenbank verpflichtet ist, sie in valutarischem Gelde einzulösen.

Da die *Banknote* sich wegen ihrer oben erwähnten Eigenschaften zum Zahlungsmitteldienst in hohem Grade eignet, kann sie ihren Charakter als Kreditzahlungsmittel verlieren und zum wirklichen Gelde werden. Dies geschieht, wenn sie aufhört eine Anweisung auf Geld zu sein, wenn also die Einlösbar-



keit faktisch oder auch rechtlich aufhört. In diesem Falle wird die Banknote zum Währungsgelde, und zwar in der Eigenschaft als *Papiergeld*. Ob sie ihr Äußeres als Banknote weiter behält, was z. B. während des Weltkrieges zu meist der Fall war, oder nicht, ändert hieran nichts. Geht der Staat dazu über, selbst das Papiergeld seinem wahren Wesen nach in Verkehr zu bringen, so erhält dies die Form von *Staatsnoten*. Diese sind, falls sie die Eigenschaft von Papiergeld besitzen, uneinlöslich. Sind Staatsnoten, wie z. B. die Gold- und Silberzertifikate der Vereinigten Staaten, einlösbar, so sind sie kein Papiergeld, sondern *staatliche Geldersatzmittel*.

Fassen wir das Gesagte über das Verhältnis von Zahlungsgemeinschaft und Rechnungsgemeinschaft zusammen, so müssen wir zunächst *zwischen Geld und zwischen Kreditzahlungsmitteln unterscheiden*. Beide gehören der Zahlungsgemeinschaft an, und beide Kategorien sind somit Zahlungsmittel, d. h. Tauschvermittler. Aber sie sind es nicht im selben Grade. Abgesehen davon, daß die Zahlungsgemeinschaft der Kreditzahlungsmittel, wenigstens bezüglich Wechsel und Scheck, begrenzter ist, ist Geld ein reines Tauschgut, welches als solches keinem anderen Zwecke als der Tauschvermittlung dient, während die Kreditzahlungsmittel gleichzeitig und vor allem Kreditmittel sind und auf Geld lautende Scheine darstellen. Beim Gelde ist also die Funktion als Tauschmittel primär, während die Kreditzahlungsmittel primär dem Kreditbedürfnisse dienen oder wenigstens, wie die Banknote, ihre Entstehung dem Bankverkehre verdanken, und bei ihnen die Rolle der Tauschvermittlung nur sekundär ist. Allerdings tritt mit fortschreitender Entwicklung für die Banknote auch die Tauschmittelfunktion stark in den Vordergrund. Außerdem und gerade infolge dieser Sachlage teilen die Kreditzahlungsmittel mit dem akzessorischen Gelde jene Eigenschaft, daß sie bloß Tauschmittel, also Mittel der Zahlungsgemeinschaft sind, in der Rechnungsgemeinschaft hingegen keine Selbständigkeit besitzen. Diese kommt vielmehr nur dem valutaren Gelde zu, welches also allein vollberechtigtes Mittel der Zahlungs- und Rechnungsgemeinschaft zugleich ist.

Jene Vielseitigkeit, welche die Zahlungsgemeinschaft im Ausbaue ihrer Mittel bekundet, zeigt uns eine ihrer wichtigsten Eigenschaften, nämlich ihre Elastizität. Die Zahlungsgemeinschaft muß sich dem vielseitigen Wandel des Wirtschaftslebens anpassen. Will sie ihren Zweck erfüllen, die Verkehrswirtschaft zur Grundlage der Wirtschaft zu machen, so muß sie jene Anforderungen befriedigen, welche die Beweglichkeit des Wirtschaftslebens an sie stellt. In dieser Richtung haben insbesondere *die Kreditzahlungsmittel eine wichtige Rolle*. Sie entspringen, wie wir sahen, dem Kreditverkehr und stehen demnach schon ihrem Ursprunge oder ihrer Verwendung nach in enger Verbindung mit den Anforderungen des Wirtschaftsverkehrs. Sie sind es, welche *dem Verkehr die nötige Elastizität verleihen*, und hieraus ist ihr starkes Umsichgreifen zu erklären. Das Hartgeld ist als Mittel der Zahlungsgemeinschaft viel unelastischer, da es ja aus einer Ware verfertigt wird und durch die Vorräte desselben beengt ist.



Die Einteilung der Geldarten hat der Literatur viel Arbeit gekostet, und bis heute ist es nicht gelungen, sich auf eine allgemein erkannte Einteilung zu einigen. Auch die oben versuchte wird sicherlich Einwänden begegnen, deren Berechtigung bei weitem nicht geleugnet werden soll. So kann die Anerkennung des Scheidegeldes als Geld schlechthin bestritten werden, denn dasselbe ist, wenigstens über eine gewisse Summe hinaus, nicht definitives Zahlungsmittel und wird vom Staate gegen Währungsgeld umgewechselt. *Mises* meint deshalb, das Scheidegeld sei einfach eine Anweisung auf Geld und existiere, vom wirtschaftlichen Standpunkte aus betrachtet, überhaupt nicht<sup>1</sup>. Dies scheint aber doch übers Ziel geschossen zu sein, denn die Wirtschaftstheorie soll doch das Leben erklären, und die Zahlungsgemeinschaft kennt unzweifelhaft den Begriff des Scheidegeldes. Dem Unterschiede, welcher zwischen Währungsgeld einerseits und Scheide- sowie Kurantgeld andererseits besteht, scheint die Bezeichnung als Währungsgeld und akzessorisches Geld entsprechend Rechnung zu tragen, da Scheidegeld und Kurantgeld neben dem Währungsgeld und an dasselbe angelehnt ihren Dienst in der Zahlungsgemeinschaft versehen. Sie alle als Geldsurrogate und bloß das Währungsgeld als Geld zu betrachten, hieße sich ohne genügenden Grund zu stark vom praktischen Leben zu entfernen. Dasselbe gilt von der überreichen Terminologie *Knapps*, welche überdies zu stark auf das Merkmal von Waren- und Zeichengeld eingestellt ist. Letztere Bezeichnung, welche *Knapp* allerdings nicht gebraucht, scheint uns irreführend zu sein, denn sie erweckt den Anschein, als ob das Geld ein Zeichen ohne Eigenwert sein könnte.

Wenn man — wie *Irving Fisher*<sup>2</sup> — *real money* and *fiduciary money* einander gegenüberstellt, wobei unter ersterem das Bargeld gemeint ist, der zweite Begriff hingegen alle übrigen Geldarten (auch die Geldsurrogate) umfaßt, so käme diese Einteilung unserer Klassifikation sehr nahe. Doch legt sie das Gewicht auf den Unterschied bezüglich des Vertrauensmomentes, während wir das Wesen des Unterschiedes in dem *Funktionsunterschiede* der Geldarten erblicken, indem nur das valutarische Geld den Gelddienst in seiner vollen Wesenheit als endgültiges Zahlungsmittel ohne jede Beschränkung versieht. Durch diese Unterscheidung wird auch das Wesen des Papiergeldes richtig erfaßt, denn dieses ist ebenfalls Geld mit definitiver und unbeschränkter Geltung. Es ist also *Bargeld* nur mit dem Unterschiede, daß es keinen Warenwert besitzt. Deshalb müssen wir es ablehnen, wenn *Irving Fisher* unter *real money* nur Sachgeld versteht, und können auch die Einteilung von *Seligman*<sup>3</sup> nicht annehmen, wenn er die Kreditzahlungsmittel unter die Rubrik *papermoney* einreicht. Die ganze Theorie des Papiergeldes ist nicht aufzubauen, wenn der Unterschied zwischen Geld und Kreditzahlungsmittel nicht als entscheidend betrachtet und der Wesensunterschied von Papiergeld und Banknote nicht stark betont wird. Auch die Theorie der Banknote leidet arg darunter, wenn man ihr Wesen als Kreditzahlungsmittel nicht hervorkehrt. Die Unterscheidung der Geldarten hat sich jedenfalls darauf aufzubauen, was zum Verständnisse der Zahlungs- und der Rechnungsgemeinschaft nötig ist.

<sup>1</sup> Theorie des Geldes und der Umlaufmittel. S. 39. München u. Leipzig 1912.

<sup>2</sup> *Irving Fisher*, *Elementary Principles of Economics*. S. 149. New York 1912.

<sup>3</sup> *Seligman*, *Principles of Economics*. S. 543. New York 1905. — Allerdings will *Seligman* hier den Gegensatz zwischen Sachgeld und Papiergeld betonen. Immerhin ist es irreführend, Banknoten in einer Einteilung der Geldarten als eine Abart des Papiergeldes hinzustellen, denn die Banknote hat mit dem Papiergelde nur den Stoff gemeinsam, ihr volkswirtschaftliches Wesen ist jedoch grundverschieden.



Hierfür ist vor allem die Scheidung des Währungsgeldes vom akzessorischen Gelde und von den Kreditzahlungsmitteln nötig. Ebenso wichtig ist die sich übrigens von selbst ergebende Abgrenzung von Hartgeld und Papiergeld.

7. *Störungen in der Zahlungsgemeinschaft.* Als indirektes Gut, welches die Tauschvermittlung versehen und als Rechnungseinheit dienen soll, hat das Geld bestimmten Anforderungen zu genügen. Sie sind nicht leicht zu erfüllen, können sogar in mancher Beziehung nie vollkommen verwirklicht werden. Deshalb ist *jedes Geld mehr oder weniger mit Mängeln behaftet.*

Was zunächst die Tauschmittelfunktion betrifft, so kann diese nur von einem Gute versehen werden, welches in einer Form verkörpert von Hand zu Hand gegeben werden kann, und allgemein begehrt wird. Das Geld muß sich als Zahlungsmittel im Verkehr halten. In dieser Hinsicht können insbesondere beim Gelde mit innerem Wert, also beim Metallgeld sich Schwierigkeiten ergeben. Vor allem dann, wenn Münzen von verschiedener Güte in den Verkehr kommen. Da solches Geld auch als Ware verwertet werden kann, werden die Münzen besserer Qualität leicht dem Verkehr entzogen und als Ware verwendet. Dies hat man schon lange erkannt, und von Lord Gresham als das *Greshamsche Gesetz* bezeichnet. Es lautet: *Schlechtes Geld verdrängt gutes Geld aus dem Verkehr.* Die Zahlungsgemeinschaft geht also in diesem Falle automatisch vom besseren Gelde auf das schlechtere über. Unstimmigkeiten zwischen *Sachwert*, *Warenwert*, auch *innerer Wert* des Geldes genannt, und *Nennwert*, d. h. marktlicher Geltung des Geldes, können auch dazu führen, daß Münzen, deren innerer Wert, also Warenwert ihren Marktwert, d. h. Geldwert übersteigt, als Ware verwendet, also eingeschmolzen werden. Dies kann Störungen in der Zahlungsgemeinschaft hervorrufen und auch den Staat, falls er die Zahlungsgemeinschaft mit Zahlungsmitteln versieht, empfindlich schädigen. Wir sehen, daß die Mängel des Geldes in seiner Tauschmittelfunktion hauptsächlich beim Metallgelde auftreten und eine Folge des Warencharakters des Geldes sind. Das Metallgeld ist Geld und Ware zugleich, denn es gestattet neben der Verwendung in der Zahlungsgemeinschaft auch eine Verwendung als Ware. Diese kann bei den Münzen mit ihrer Geldverwendung in Wettbewerb treten und sie dem Zahlungsverkehre entziehen. Beim Papiergelde ist hierzu keine Veranlassung vorhanden.

Man sollte hiernach meinen, daß das Greshamsche Gesetz nur für das Metallgeld gilt. Die Vorgänge der letzten Jahre haben das Gegenteil bewiesen. Der Zarenrubel und der Sowjetrubel haben in Rußland ebensowenig gleiche Geltung gehabt, wie in Ungarn die zum Papiergeld gewordenen Banknoten der Österreichisch-Ungarischen Bank (in den Revolutionszeiten von ihrer Farbe als blaues Geld bezeichnet) mit den von der sogenannten Räterepublik emittierten Papierscheinen gleichwertig waren. Das Revolutionsgeld verdrängte in beiden Ländern das frühere Geld, welches, einen gewissen Nimbus besserer Zustände bewahrend, gehamstert wurde. Auch hat das Greshamsche Gesetz gewisse Grenzen und kann unter gewissen Umständen in das Gegenteil umschlagen. Allerdings nur beim Papiergelde, wo die Entwertung einer Geldsorte so weit fortschreiten kann, daß, falls neues Geld, welchem größeres Vertrauen entgegengebracht wird,



erscheint, die Annahme des älteren verweigert wird. Die Zahlungsgemeinschaft wendet sich in diesen Fällen dem besseren Gelde zu, wobei aber nicht vergessen werden darf, daß es sich um Geld ohne inneren Wert handelt.

Als Rechnungseinheit muß das Geld ebenfalls gewissen Voraussetzungen entsprechen. Es muß in die Zahlungsgemeinschaft eingegliedert sein und Vertretbarkeit besitzen. Ersteres ist nötig, weil die Rechnungsgemeinschaft auf die Zahlungsgemeinschaft aufgebaut wird, zweitens weil sich nur bei vertretbaren Dingen eine Einheit herausbilden kann. Schon oben wurden wir darauf aufmerksam, daß die Unterscheidung zwischen Metallgeld und Papiergeld in jener Hinsicht von Wichtigkeit ist, in welchem Maße das Geld den an dasselbe gestellten Anforderungen entsprechen kann. Auch hier zeigt es sich, daß Metallgeld und Papiergeld in verschiedenem Grade den an das Geld gestellten Anforderungen nachkommen. Beim Metallgelde bildet der innere Wert der Münze leicht eine Gefahr für die Vertretbarkeit. Werden nämlich die Münzen nicht gleich geprägt, so können sich diese Unterschiede darin geltend machen, daß die Zahlungsgemeinschaft die Stücke nicht als vertretbar betrachtet, was die Rechnungsgemeinschaft gefährdet. Es entsteht leicht das *Sortengeld*, d. h. jede Sorte der Münzen dient selbständig als Rechnungseinheit, wodurch mehrere Rechnungssysteme nebeneinander laufen. In dieser Hinsicht ist also Metallgeld, falls darüber nicht gewacht wird, daß die Münzen tatsächlich Vertretbarkeit erlangen, unvollständiger als Papiergeld. Die *Münzverschlechterungen* des Mittelalters haben unzählige Beispiele hierfür geliefert. Hätte die Rechnungseinheit nur diesen zwei Anforderungen zu genügen, so wäre also das Papiergeld dem Metallgelde überlegen.

An die Rechnungseinheit wird aber noch eine sehr wichtige Anforderung gestellt. Sie soll nach Möglichkeit wertbeständig, also in ihrem Werte Veränderungen wenig zugänglich sein. Es entspringt diese Anforderung daraus, daß sich die Einzelwirtschaften durch ihren Wirtschaftsplan unter Zugrundelegung der Rechnungseinheit in die Zahlungsgemeinschaft eingliedern. Der Anforderung der Wertbeständigkeit kann aber überhaupt kein Gut vollständig nachkommen, denn Gut und Wertbeständigkeit sind zwei Gegensätze, da sowohl Bedürfnis wie Vorrat einem fortwährenden Wechsel unterworfen sind. Wenn aber vollständige Wertbeständigkeit auch nicht erreichbar ist, so ist ein gewisses Maß von Wertbeständigkeit doch zu erreichen. Jenes Geld ist also in dieser Hinsicht besser, welches verhältnismäßig weniger Wertschwankungen ausgesetzt ist. In dieser Hinsicht ist Edelmetallgeld das vollständigste Geld, da es verhältnismäßig unter allen Waren den geringsten Wertschwankungen unterworfen ist. Aber auch hier hat es sich gezeigt, daß Überraschungen nicht ausgeschlossen sind, denn seit den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts ist eine solche Zunahme der Silberproduktion eingetreten, daß der Wert des Silbers auf weniger als auf seine Hälfte gesunken ist. Das Gold hingegen hat sich bisher als Metall der Rechnungseinheit bewährt. Die Schwäche des Papiergeldes macht sich in seiner Eigen-



schaft als Rechnungseinheit geltend. Es ist leicht Wertschwankungen und sogar einer vollen Entwertung ausgesetzt. Die Gründe hierfür können erst bei der Behandlung des Geldwertes gegeben werden.

Die Aufdeckung der Mängel des Geldes ist für die Währungspolitik von großer Bedeutung. Der Staat kann die rechtliche Zahlungsgemeinschaft nur dann auf eine sichere Grundlage stellen, wenn er jene Gründe kennt, welchen die einzelnen Unzukömmlichkeiten auf dem Gebiete des Geldwesens entspringen.

Die Erkenntnis, daß ein Geld, welches Wertschwankungen überhaupt nicht unterworfen ist, ein Ding der Unmöglichkeit ist, hat sich erst neuestens gefestigt. Die Geldliteratur mühte sich lange damit ab, ein wertbeständiges Geld zu erfinden.

Die Währungsmisere unserer Zeit hat insbesondere Bestrebungen aufkommen lassen, welche darauf gerichtet waren, in den Zeiten des Währungsverfalles eine wenn auch nur relativ stabile Rechnungseinheit, wenn nicht anders möglich, gesondert vom allgemeinen Tauschmittel einzuführen. Es wurde besonders an die Hamburger Mark-Banko erinnert, welche kein Tauschvermittler im eigentlichen Sinne, also kein Verkehrsgeld war und doch als Rechnungseinheit diente. Im Anschluß daran wurde die Frage erörtert, ob es möglich sei, Tauschvermittler und Rechnungseinheit zu trennen. Eine Rechnungseinheit zu schaffen, welche sich nicht auf das tauschvermittelnde Zahlungsmittel stützt, ist gewiß eine schwere, mit vielen Hindernissen verbundene Aufgabe, welche für den Kleinverkehr überhaupt kaum und auch für den Großverkehr nur unvollständig lösbar ist. Ein Ding der Unmöglichkeit ist es aber nicht. Wenn z. B. in Deutschland in Dollar gerechnet wurde, trotzdem der Dollar als Zahlungsmittel in Deutschland nicht oder wenigstens nicht allgemein kursierte, so war dies ein Beweis dafür, daß Zahlungsgemeinschaft und Rechnungsgemeinschaft, wenn dieser Zustand auch mit großen Unzukömmlichkeiten verbunden ist, in Ausnahmefällen sich doch gewissermaßen trennen können.

## VIERTES KAPITEL

### Die Einkommenverteilung

1. *Das Wesen der Einkommenverteilung.* Das Auge der Physiokraten heftete sich zuerst auf die Tatsache, daß es einen Vorgang in der Volkswirtschaft geben müsse, welcher die Beteiligung der in sie eingeschalteten Einzelwirtschaften am Produkte der Gesellschaft bestimmt. Ihre Einseitigkeit, wonach ihnen allein die Landwirtschaft als produktiv im originären Sinne erschien, verhalf ihnen zu dieser Erkenntnis, denn es mußte ihre Aufmerksamkeit erwecken, daß auch jene Klassen, welche keine Landwirtschaft betreiben, das Ergebnis der landwirtschaftlichen Produktion genießen. So erkannten sie, daß es einen Vorgang geben müsse, welcher auch den Nicht-Landwirten den Mitgenuß der Ergebnisse der landwirtschaftlichen Produktion ermöglicht, und auch den Landwirten zum Mitgenusse der Ergebnisse der industriellen Produktion verhilft. Da dieser Vorgang sich in der Verkehrswirtschaft abspielt und unter Einschaltung des Geldgebrauches vor sich geht, wobei das Geldeinkommen zur Grundlage der Verteilung des Ergebnisses der auf gesell-



schaftlicher Basis vor sich gehenden Produktion wird, nannte man ihn bald die *Einkommenverteilung*.

Wenn auch später die Einseitigkeit der physiokratischen Lehre sowie jener Auffassung erkannt wurde, daß es sich hierbei nicht darum handelt, daß eine Klasse, jene der Landwirte, die übrigen Klassen erhält, vielmehr eine Gegenseitigkeit der Wirtschaftsklassen in Produktion und Konsumtion das Wesen der Einkommenverteilung bildet, so mußte die Grundtatsache selbst, nämlich die Einkommenverteilung ständig im Mittelpunkt des Interesses bleiben.

Jene organische Ausgliederung der Wirtschaft, welche durch die Ausbildung der Verkehrswirtschaft eintritt, ist Ursache und Regulator zugleich für die Einkommenverteilung. Die Verkehrswirtschaft und die innerhalb derselben verwirklichte organische Gliederung des Wirtschaftslebens haben jene Einseitigkeit zur Folge, welche die Einzelwirtschaften in ihrer Produktion zu Gliedern der Verkehrswirtschaft macht. Die hieraus fließende Unselbständigkeit der Einzelwirtschaften muß auch ihre Verbrauchswirtschaft auf eine verkehrswirtschaftliche Grundlage stellen und sie auf eine Beteiligung an der sich gegenseitig ergänzenden Produktion anweisen. *Die Gliedhaftigkeit der Einzelwirtschaften und ihre hieraus entspringende Unselbständigkeit sind also die Quellen der Einkommenverteilung*, d. h. jenes Tatbestandes, daß die Einzelwirtschaften nicht ihre eigenen Produkte verzehren, sondern auch ihre Verbrauchsmöglichkeiten aus der Verkehrswirtschaft schöpfen.

So ist die Einkommenverteilung ihrem Wesen nach eine Folge der Verkehrswirtschaft und zugleich ein verkehrswirtschaftlicher Vorgang, hinter welchem allerdings die Einheitlichkeit des Ganzen der Volkswirtschaft sowie die organische Eingliederung der Einzelwirtschaften in dieselbe steht. Als Erwerbswirtschaften produzieren sie nicht für den eigenen Bedarf, sondern für den Markt und schöpfen aus dem Markte in der Form von Geldeinkommen ihre Verbrauchsmöglichkeiten, welche sie wiederum unter Zuhilfenahme des Marktes gewinnen, indem sie ihr Geldeinkommen am Markte in die nötigen Gebrauchsgüter umwandeln.

Das unvergängliche Verdienst, den wichtigen Vorgang der Einkommenverteilung als Problem der Volkswirtschaftslehre erkannt zu haben, gebührt den Physiokraten. Allerdings wurde das Problem selbst durch die Physiokraten nicht in die richtige Beleuchtung gestellt, wenn sie das Problem darin erblickten, daß eine Klasse die übrigen erhalte. Obzwar schon die Klassiker diesen Fehler korrigierten, lebt er doch in der sozialistischen Auffassung weiter, indem dieselbe nur die Rolle der erhaltenden Klasse tauscht und die Arbeiter als jene Klasse auffaßt, deren Produktionsergebnis die übrigen Schichten der Gesellschaft ernährt. Die von den Sozialisten als „bürgerliche Nationalökonomie“ bezeichnete Lehre machte sich von diesem Gedanken frei und erkannte die *Gegenseitigkeit des Verteilungsprozesses*, welche der Gliedlichkeit der Einzelwirtschaften innerhalb der Volkswirtschaft entspricht.

2. *Die Grundlage der Einkommenverteilung.* Die Physiokraten erkannten die Einkommenverteilung als einen *automatischen Vorgang*, welcher sich aus der Verbundenheit der Wirtschaften von innen heraus, auch ohne staatlichen



Eingriff vollzieht. Was ist aber die Grundlage, das regelnde Prinzip dieses Vorganges?

Auf diese Frage sind zunächst zwei Antworten möglich. Die eine lautet, *die Einkommenverteilung sei ein rein wirtschaftlicher Vorgang*, welcher als solcher durch nichts anderes als durch das Grundprinzip der Wirtschaft, also durch die Wertbildung, beherrscht werden kann. Die andere mögliche Antwort betont das Kampfmoment in der Verteilung, da doch jede Wirtschaft das höchste Interesse daran hat, je größer beteiligt zu werden und sich alles zunutze macht, was einen Druck zugunsten einer größeren Beteiligung ausüben kann. Demgemäß sieht sie *im Machtmomente*, freilich in erster Reihe im Sinne der wirtschaftlichen Macht, die Grundlage der Verteilung.

Beide Auffassungen werden durch wichtige Gründe gestützt. Zunächst ist es unbestreitbar, daß die Verteilung ein wirtschaftlicher Vorgang ist. Handelt es sich doch um nichts anderes als um eine Bestimmung der Verbrauchsmöglichkeiten, die von Bedürfnis und Vorrat und auf dieser Grundlage von wirtschaftlichen Erwägungen abhängen. Andererseits kann auch der Gedanke nicht abgewiesen werden, daß Machtverhältnisse der Gesellschaftsschichten den Verteilungsprozeß beherrschen, da ja jede Klasse ihre volle Energie einsetzt, um sich eine möglichst hohe Lebenshaltung zu sichern. Dieses Bestreben führt zu einem zähen Kampfe, und zwar nicht nur zwischen den Einzelnen, sondern auch zwischen den Gesellschaftsklassen, wobei Organisationen der Gesellschaftsschichten gleichen Interesses, Monopole, politischer Einfluß und gesetzliche Bestimmungen als Machtfaktoren ausgenutzt werden. Auch kann darauf hingewiesen werden, daß die Verteilung Jahrhunderte hindurch auf den Machtverhältnissen der Klassen beruhte, denn auf diese aufgebaut wurde bestimmt, was die Hörigen den Grundherren einzuliefern und was sie für ihren Haushalt verwenden durften. Beide Erklärungen enthalten also wichtige Feststellungen.

Es ist aber nicht schwer nachzuweisen, daß beide Auffassungen für sich nur einen Teil der Wahrheit enthalten. Die volle Wahrheit enthalten bloß beide zusammen. Der Verteilungsprozeß kann kein reiner Machtkampf sein, da er unmöglich der Wirtschaftssphäre entrückt sein kann, wenn es einmal mit der persönlichen Gebundenheit vorüber ist. Er kann aber auch kein rein wirtschaftlicher Vorgang sein, denn die Verteilung spielt sich ja nicht in der Einzelwirtschaft ab, welche allein in der Lage ist, rein wirtschaftliche Entscheidungen zu treffen, welche eben die Einheit und Ungliedertheit der Einzelwirtschaft voraussetzen. Die Einkommenverteilung ist ein Marktvorgang und vollzieht sich am Markte. Wir mußten aber schon oben wahrnehmen, daß am Markte nicht ausschließlich wirtschaftliche Kräfte zu Worte kommen, sondern auch Machtmomente mitspielen. Es ist dies eine unausbleibliche Begleiterscheinung des Gesellschaftsvorganges, und der Markt ist seinem Wesen nach ein Gesellschaftsergebnis.

*Wir müssen also den Markt als Grundlage und die Preisbildung als Werkzeug der Einkommenverteilung erkennen. Ihrem Wesen nach ist die Ein-*



kommenverteilung eine Beteiligung der Einzelwirtschaften am Gesellschaftsprodukte, in ihrem Verlauf hingegen ein Preisbildungsvorgang, eine gegenseitige Auswechselung der Dienste der Einzelwirtschaften am Markte. Hiermit verschwindet auch der Gegensatz zwischen der rein wirtschaftlichen und der auf das Machtmoment gestützten Erklärung des Verteilungsvorganges. Die Preisbildung hat für beide Raum. Sie ist in ihrer Grundlage wirtschaftlich, denn Wirtschaftserwägungen, Werturteile stellen die Tauschgrenzen fest. Der Preis ist zugleich aber auch ein Machtergebnis, da zwischen den Preisgrenzen Machtmomente größeren oder kleineren Spielraum gewinnen. Dasselbe gilt von der Einkommenverteilung, welche als eine Kette von Preisbildungen vor sich geht. Sie ruht auf wirtschaftlicher Grundlage, weil sie wirtschaftliche Voraussetzungen hat, sie ist aber auch Machtkampf, weil sie ein gesellschaftlicher Vorgang ist.

Natürlich untersteht die Einkommenverteilung den Preisgesetzen nur insofern, als sie sich auf verkehrswirtschaftlicher Grundlage vollzieht. Bevor freie Verkehrswirtschaft bestanden hat, z. B. in den großen Territorialwirtschaften des Mittelalters, war die Verteilung des Produktionsergebnisses auf eine *autoritative Grundlage* gestellt, indem Gesetz oder Machtbefugnis des Grundherren den Verteilungsschlüssel festsetzten. Die Beteiligung am Produktionsergebnisse war also direkt oder indirekt durch die Rechtsordnung bestimmt und tatsächlich ein Machtergebnis. Erst die Beseitigung der persönlichen Gebundenheit sowie die Entfaltung der Verkehrswirtschaft haben die Einkommenverteilung auf die Grundlage des Marktes und der Preisbildung gestellt. Dies sollte stets vor Augen gehalten werden, wenn man von den Verteilungsgesetzen als von Gesetzen spricht, welche der inneren Notwendigkeit der Wirtschaft entspringen und sich stets nur auf wirtschaftlicher Grundlage abwickeln können.

Die Auffassung der Einkommenverteilung als Wertungsvorgang ist schon bei den Klassikern zu finden, doch macht sich dies bei ihnen insofern weniger störend bemerkbar, als ihre objektive Wertlehre der Preistheorie nähersteht. Anders bei der Grenznutzenschule, welche auf subjektive Grundlagen aufgebaut ist. Hier war es insbesondere *Wieser*, der in seinem Buche: „Der natürliche Wert“ (Wien 1889) den Gedanken ausgearbeitet hat, Arbeitslohn, Zins und Rente seien natürliche, und zwar Wertkategorien. In Anlehnung an *Thürens* Ausführungen hat dann *Clark* diese Lehre als *Grenzproduktivitätstheorie* ausgebaut (*theory of specific productivity*), welche sich ganz an die Wertlehre anlehnt. In diesem Sinne spricht man heute von einer *funktionellen Verteilung* (z. B. *Landauer*), indem man die Mitwirkung der einzelnen Produktivgüter als entscheidend für den Verteilungsvorgang hält. Auch *Aftalion* steht auf dieser Grundlage.

Die Erklärung der Verteilung als Machtvorgang stammt von den Sozialisten (*Rodbertus*, *Marx*) und führt zur *Ausbeutungstheorie*, wonach sich der ganze Verteilungsvorgang auf die Ausnützung der wirtschaftlich Schwachen stützt. *Tugan-Baranowsky* und *Loria* haben die Erklärung der Verteilung als Machtvorgang vertieft.

Umfassende monographische Darstellungen über die Einkommenverteilung sind in der deutschen Literatur sehr spärlich und zumeist veraltet. So *R. Meyer*, Das Wesen des Einkommens, 1887; *Petrzycki*, Die Lehre vom Einkommen, 1895; *Kleinwächter*, Das Einkommen und seine Verteilung, 1896. Von den neueren Arbeiten seien erwähnt: *Liefmann*, Ertrag und Einkommen auf der Grundlage einer subjektiven Wertlehre, Jena 1907; *Schumpeter*, Das Grundprinzip der Verteilungstheorie im Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpol. Bd. 42. (1917.) *Carl Landauer*, Grundprobleme der funktionellen Verteilung, Jena 1923; *Tugan-Baranowskys*



Soziale Theorie der Verteilung, 1913, ist einseitig, enthält aber viel Anregendes; ebenso Loria, Theorie der reinen Wirtschaft. Untersuchungen der Gesetze des Einkommens. Übers. v. Cl. Heiss, München u. Leipzig 1925. — Reich an Monographien auf diesem Gebiete ist die englisch-amerikanische Literatur. Es seien erwähnt: J. B. Clark, The distribution of wealth, New York 1902; Carver, The distribution of wealth, New York 1911; J. R. Commons, Distribution of wealth, New York 1906; Irving Fisher, The nature of capital and income, New York 1906; Hobson, Economics of distribution, New York 1907; auch Hobson, The industrial system. 2. Aufl. London 1909. — Über die ältere Dogmengeschichte siehe Cannan, A history of the theories of production and distribution in English political economy 1776—1848, London 1893. — Eine eingehende Orientierung über die Grundfragen der Einkommenverteilung bieten die Handbücher und Systeme der Volkswirtschaftslehre, welche die einschlägigen Fragen zwar oft ohne entsprechende Beachtung einer umfassenden literarischen Übersicht, aber stets mehr oder weniger eingehend behandeln.

3. *Der Preis als Grundlage der Einkommenverteilung.* Die Tatsache, daß die Einkommenverteilung in der Verkehrswirtschaft auf der Preisbildung beruht, ist schon von den Physiokraten erkannt und seitdem nicht bezweifelt worden. Trotzdem ist die Verteilungslehre bisher nicht genügend auf die Marktgesetze aufgebaut worden, sondern entgleiste zumeist dadurch, daß man den Unterschied zwischen Wert und Preis in der Durchführung der Verteilungslehre aus dem Auge verlor und so die Verteilungslehre — sofern man sie nicht als reinen Machtkampf betrachtet — schließlich doch als Wertlehre behandelt.

Bei den Physiokraten ist dies nicht zu verwundern, weil sie Wert und Preis noch nicht genügend auseinanderzuhalten wußten. Die Klassiker hatten schon einen klareren Begriff von diesem Unterschiede. Da sie aber den Wert nur als Tauschwert erklären konnten und anderseits im Kostenprinzip, welches sie ja eigentlich schon von den Physiokraten übernahmen, zu stark befangen waren, mündete auch ihre Verteilungslehre in die Wertlehre. Die Einkommenverteilung erschien ihnen als eine einfache *Preisanalyse, als eine Auflösung des Preises in seine Kostenbestandteile und damit in seine Wertelemente*. Im Arbeitslohn und Kapitalzins als Produktionskosten fanden sie diese Preiselemente, während die Grundrente bald als Preis- und Kostenelement, bald (seit Ricardo) als Folge der Preisbildung betrachtet wird. Der Arbeitslohn als Tauschwert der Arbeit und der Kapitalgewinn als Tauschwert der Kapitaleistung bestimmen nach ihrer Ansicht den Preis und fallen als Ergebnis der Bewertung von Arbeits- und Kapitalleistung als Einkommen den Arbeitern und den Kapitalisten zu.

Man sollte meinen, daß die neue Werttheorie diese Verteilungslehre aus ihren Angeln gehoben hat. Dies geschah aber nicht, nur das Verhältnis von Preis und Einkommen wurde umgekehrt. Die klassische Lehre betrachtete Arbeitslohn und Kapitalgewinn in ihrer Eigenschaft als Produktionskosten als Bestimmungsgründe der Preise. Die neue Wertlehre hingegen erblickt im Preis die Grundlage und den Bestimmungsgrund der Einkommen, indem Arbeit und Kapital als Produktionsgüter ihren Wert vom Endprodukte ableiten und durch Zurechnung ihres produktiven Beitrages erhalten. So wurde die Verteilungslehre zur *Zurechnungslehre* und zugleich wiederum zur Wertlehre, weil ja die Zurechnung ein Wertgesetz ist. Da die Zurechnung unter der Einwirkung des Grenzesetzes steht, entwickelte sich die Verteilungslehre zur *Lehre von der Grenzproduktivität*. Nicht der Ertrag selbst, sondern der Grenzertrag, also die Grenzproduktivität der einzelnen Produktionsfaktoren erschien als Grundlage der Verteilung.

*Der Grundfehler der vorherrschenden Verteilungslehre liegt darin, daß sie in der Verteilung nur den Wertungsvorgang beachtet und obgleich sie die*



*Einkommen als Preise betrachtet, die Tatsache vernachlässigt, daß die Preisbildung der produktiven Mittel und Dienste als verkehrswirtschaftlicher Vorgang wohl unter der Kontrolle des Wertes steht, jedoch unter Hinzutreten anderer Faktoren vor sich geht.* Die klassische Lehre, welche Arbeitslohn und Kapitalgewinn einfach als Wertbestandteile des Preises betrachtet, begeht hier denselben Fehler wie die Grenznutzenlehre, wenn sie die einzelnen Einkommenszweige als jenen Wert der Produktivgüter ansieht, welcher denselben zuzurechnen ist. Von ihrer Verfeinerung als Lehre von der Grenzproduktivität, wonach das den einzelnen Produktivgütern zufallende Einkommen durch ihre Grenzproduktivität bestimmt wird, gilt natürlich dasselbe. Ob die Einkommen als Preiselemente oder als durch Zurechnung aus dem Preise entstandene Werte betrachtet werden, bleibt sich gleich, denn beide Auffassungen gipfeln darin, daß die Eigentümer der Produktivgüter in ihrem Einkommen jenen Wert erhalten, welchen die Gesellschaft ihrer Leistung beimißt.

Die Auffassung der einzelnen Einkommenszweige als Gegenwert ihrer Leistungen enthält drei schwerwiegende Fehler. Erstens geht sie von der Ansicht aus, daß der Preis nichts anderes als Kostenelemente enthalten kann. Die einzige Ausnahme hiervon bildet, allerdings nur für die Klassiker, der Preis der Bodenprodukte, welcher außer den Kostenelementen im Preise auch der Grundrente Platz macht. Der zweite Fehler liegt in der Auffassung, als ob die Gesellschaft in derselben Weise die Wertschätzung der Güter vollziehen könnte wie das Individuum. Und drittens wird der Fehler begangen, die Verteilung als einen Vorgang zu betrachten, als ob sich die Ertragsgüter, Arbeit, Kapital sowie Grund und Boden selbst, also Produktionsfaktoren und nicht Personen, an dem Ertrage der Produktion teilen würden.

Am raschesten wird man wohl einsehen, daß letztere Ansicht falsch ist. Nicht Arbeit, Kapital und Boden teilen sich am Ertrage der Volkswirtschaft, denn sie sind an sich Güter, und die *Verteilung* ist ein Vorgang, welcher *sich nicht zwischen Sachen, sondern zwischen Personen vollzieht*. Nicht Arbeit, Kapital und Boden, sondern Arbeiter, Kapitalisten, Grundbesitzer und Unternehmer beanspruchen für sich einen Teil des Ertrages der Produktion. Die Verteilung ist also auch kein lebloser Vorgang, sondern ein Marktvorgang, wobei Arbeiter, Kapitalisten, Grundbesitzer und Unternehmer um den Preis ihrer Leistungen miteinander ringen.

Auch kennt die Gesellschaft keinen Wertungsvorgang, wie er sich in der individuellen Wirtschaft abspielt. *Der Wert ist eine Erscheinung der Einzelwirtschaft. In der Gesellschaft setzt er sich in den Preis um*, wobei jene Einheitlichkeit verloren geht, welche aus der Einheit des Bewertungsobjektes und der Einheit seines Bewußtseins entspringt. Die Gesellschaft bewertet durch den Markt. Dieser ist aber nicht nur wirtschaftlichen Erwägungen, sondern, wie wir sahen, auch anderen Einflüssen zugänglich.

Hiermit kommen wir auch zu der Erkenntnis, daß *der Preis nicht nur Kostenelemente enthalten kann, sondern auch Elemente in sich aufnimmt*,



welche nicht als Erzeugungskosten betrachtet werden können. Schon *Ricardo* erkannte dies, sah aber hierin eine Besonderheit der Preisbildung der Bodenprodukte. Wenn wir aber damit im Reinen sind, daß die Preisgesetze die Produktionskosten nur als untere Grenze des Preises kennen, keineswegs aber dazu führen, daß der Preis nicht über die Kosten steigen kann, so muß es uns klar werden, daß jede Verteilungslehre auf einer falschen Grundlage steht, welche auf der Annahme aufgebaut ist, daß der Preis nur Kostenelemente enthalten kann, und somit die Einkommen nur jenen Wert ausdrücken, welchen die Gesellschaft den in Frage stehenden Leistungen beimißt. Abgesehen von der Einwirkung der Monopole auf die Preisbildung, welche ja nicht Kostenelemente in die Preise einführen und in den Preisen der weiteren Güter weiterwälzen, steht die Ungleichheit der Produktionskosten der einzelnen Betriebe sowie das Grundgesetz der Preisbildung, wonach sich auf rein wirtschaftlicher Grundlage nur Preisgrenzen herausbilden, zwischen denselben aber ein Spielraum für Gewinne vorhanden ist, jener Annahme im Wege, als ob das Wesen der Preisbildung darin bestünde, daß in den Preis nur Kostenelemente eintreten. Hiermit fällt aber auch die Berechtigung jener Annahme, als ob die einzelnen Einkommenszweige einfach dem Werte jener Leistungen entsprechen würden, welche die Eigentümer der Produktionsfaktoren der Gesellschaft bieten.

Wenn wir uns einmal jenes Unterschiedes klar bewußt geworden sind, der zwischen Wert und Preis besteht, so können wir die einzelnen Einkommenszweige nicht mehr als jenen Wert auffassen, welcher durch die Gesellschaft direkt oder indirekt durch Vermittlung des Unternehmers den einzelnen Produktionsfaktoren zugeschrieben wird. Wir müssen vielmehr uns stets vor Augen halten, daß die Einkommenverteilung kein einfacher Bewertungsvorgang, sondern eine Preisbildung ist, wobei sich stets zwei Gruppen, Nachfrage und Angebot, gegenüberstehen, welche allerdings ihre Entscheidungen auf dem Markte unter Kontrolle ihrer Werturteile treffen, jedoch *die Einkommen nie einseitig auf Grund der Bewertung bloß einer Marktpartei, sondern stets aus der Zusammenwirkung der Wertschätzungen beider Parteien auf Grund der Gesetze der Preisbildung entstehen*. Wir werden sehen, daß sich auf dieser Grundlage eine viel gesündere, das Leben vollständiger erklärende Verteilungslehre aufbauen läßt.

Das Verdienst, die Verteilungslehre auf dieses Geleise gerückt zu haben, gebührt vornehmlich *Böhm-Bawerk*. Zwar hat schon *Dühring* in aller Schärfe den Gedanken vertreten, daß die Theorie der Verteilung nicht aus der Wertlehre abzuleiten ist (vgl. Kursus der National- und Sozialökonomie, Berlin 1873), aber er dachte hierbei nicht an die Preisbildung, sondern an den Einfluß der Rechtsordnung. *Böhm-Bawerk* hat allerdings die Aufgabe auch nicht gelöst, aber in seiner Analyse des Arbeitsmarktes hierzu den Weg gewiesen. *Hobson* hat dann eine scharfe Untersuchung jener Grundthese folgen lassen, wonach der Preis nichts als Kostenelemente enthalten soll. Eine folgerichtige Durchführung der Anwendung der Preisgesetze auf die Verteilungslehre kann ich aber in der bisherigen Literatur nicht finden. Sehr wertvolle Beiträge haben aber außer *Hobson* insbesondere



die amerikanischen Schriftsteller, von welchen ich in dieser Hinsicht hauptsächlich *Taussig* hervorheben möchte, geliefert. Aber auch sie begehen oft den Fehler, die Verteilungslehre unmittelbar an die Wertlehre anzuschließen, wobei all jenes Wertvolle, was in der Erfassung der Verteilung als Preisvorgang liegt, leicht verloren geht. *Wieser* hat zwar in seiner „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ vieles an seiner früher vertretenen Ansicht<sup>1</sup>, wonach der Ertragswert die Einkommenverteilung bestimmt, gemildert, und die außer der Wertschätzung mitwirkenden Preiskräfte, insbesondere das Machtmoment am Markte, besser berücksichtigt, aber an seiner ursprünglichen Auffassung, daß der Wert auch Grundlage der Verteilung ist, festgehalten. *Tugan-Baranowskys* Auffassung berührt sich eng mit der Betrachtung der Einkommen als Preise, vergißt aber über das Klassen- und Machtmoment die folgerichtige Durchführung der Preisgesetze. Obzwar es sicherlich richtig ist, in der Verteilung das Klassenmoment, d. h. das Wesen der Marktparteien als sich gegenüberstehende Klassen, zu betonen, so geht es doch zu weit, zu behaupten, daß für diesen Markt nicht dieselben Gesetze gelten, welche, wie er meint, am individuellen Markte herrschen. Eine ähnliche Behauptung finden wir auch bei *Truchy*, worauf wir unten noch zurückkommen. Sehr nahe der Auffassung der Einkommen als Preise kommt *Liefmann*, gleitet aber durch Verfolgung des Ertragsgedankens wieder aus.

4. *Die zwei Phasen der Einkommenverteilung.* Die Auffassung, die Einkommenverteilung stütze sich direkt auf die Wertgesetze, ließ die Theorie eine wichtige Tatsache übersehen. Sie ließ nämlich die Einkommenverteilung gewissermaßen im Lichte eines Naturalvorganges erscheinen, wobei jeder Produktionsfaktor seinen Anteil unmittelbar zugewiesen bekäme. Hierin liegt eine große Entstellung des wahren Sachverhaltes, denn in der Verkehrswirtschaft entstehen die Einkommen nicht nur auf dem Markte, sondern dem Wesen der Preisbildung entsprechend in der Regel auch im allgemeinen Tauschmittel, d. h. im Geld.

Dieser Umstand darf nicht vernachlässigt werden. Das Geldeinkommen ist an sich noch kein Realeinkommen, denn das Geld muß in Waren umgesetzt werden, um dem Lebensunterhalte dienen zu können. Hierdurch gelangt aber die Einkommenverteilung in Abhängigkeit vom Geldwerte. Die Geldeinkommen sind an sich leere, nichtssagende Zahlen. Die Geltung, also die Kaufkraft des Geldes in der Zahlungsgemeinschaft, bestimmt erst ihren Inhalt. Dies fällt um so schwerer ins Gewicht, als der Geldwert Veränderungen unterworfen ist, welchen sich die einzelnen Einkommen, wie unten gezeigt wird, nicht in gleichem Maße anpassen. Aber auch bei unveränderlichem Geldwerte sind die einzelnen Gesellschaftsschichten bei Verwertung ihres Geldeinkommens am Markte der Genußgüter nicht gleich gestellt. Der Arbeiter, welcher im kleinen seinen Bedarf an Lebensmitteln, an Heizmaterial usw. einkauft, ist gegenüber jenen Schichten, welche im großen kaufen und entsprechende Zeit für ihre Einkäufe verwenden können, im Nachteil.

Wir dürfen uns also nicht damit begnügen, der einen Komponente der Verteilung, nämlich der Entstehung der Geldeinkommen im Zusammenhange mit der Produktion, unsere Aufmerksamkeit ausschließlich zuzuwenden, son-

<sup>1</sup> Vgl. *Der natürliche Wert*. Wien 1889.



dern müssen uns stets dessen bewußt bleiben, daß auch der Geldwert mit seinen Veränderungen sowie die verschiedene Lage der Gesellschaftsschichten auf dem Genußgütermarkte eine Komponente der Einkommenverteilung bildet.

*So spaltet sich die Einkommenverteilung in zwei Phasen. Die eine vollzieht sich auf dem Markte der Produktivgüter, indem der Unternehmer die produktiven Leistungen bezahlt, die zweite Phase liegt in der Verwertung der Geldeinkommen am Markte der Verbrauchsgüter.* Hiernach spielt sich die erste Phase der Verteilung am Markte für produktive Leistungen ab, welchen wir den *Markt der Produktionsgüter* nennen wollen. Dieser Markt soll zunächst eingehender untersucht werden.

Der Unterschied zwischen *Realeinkommen* und *Geldeinkommen* war schon den Klassikern bekannt, nur fand er bei ihnen bloß in bezug auf den Arbeitslohn Beachtung. Die neueren Untersuchungen bezüglich der Veränderungen des Geldwertes haben erst die große Wichtigkeit dieser Unterscheidung grell beleuchtet. Wieser, Schumpeter und andere Autoren haben die Bedeutung der Tatsache erfaßt, daß das Geldeinkommen mit dem Realeinkommen nicht gleichbedeutend ist. Trotzdem ist es bis heute versäumt worden, diese Erkenntnis systematisch in die Verteilungslehre hineinzuarbeiten. Wir wollen unten den Versuch machen, dies nachzuholen.

5. *Der Markt der Produktivgüter.* Die Physiokraten suchten den Mittelpunkt der Einkommenverteilung im Grundbesitzer. Schon die Klassiker erkannten die Einseitigkeit dieses Standpunktes und bewiesen, daß nicht er, sondern der Unternehmer jener Angelpunkt ist, um welchen sich der Verteilungsvorgang dreht. Der Unternehmer benötigt produktive Leistungen, und diese beschafft er sich durch Einschaltung in die Verkehrswirtschaft am Markte, welcher dadurch entsteht, daß Arbeiter, Kapitalisten und Grundbesitzer ihre Produktionsgüter zum Kaufe anbieten. Dieser Markt ist der *Produktivgütermarkt*. Der Preis, welchen der Unternehmer für die produktiven Leistungen zahlt, bildet das Geldeinkommen der bei der Produktion mitwirkenden Personen.

Der Produktivmittelmart ist ein Markt wie jeder andere. Er untersteht denselben Preisgesetzen, welche wir oben kennengelernt haben. Nicht die Preisgesetze selbst, sondern bloß die Daten des Produktivmittelmarktes weisen gewisse Abweichungen von jenen des Genußgütermarktes auf. Indem wir die Preisgesetze, unter Berücksichtigung der Abweichung der Daten, auf den Produktivmittelmart anwenden, gelangen wir zu jenen Gesetzen, welche die erste Phase der Einkommenverteilung beherrschen.

Am Produktivmittelmarte wird die Nachfrage durch die Unternehmer gebildet. Sie sind es, welche produktive Leistungen benötigen. Der Entschluß bezüglich der Bedingungen, unter welchen sie geneigt sind, solche zu erwerben, wird durch die Bewertung dieser Leistungen, also vom Ertragswerte derselben abhängen. Dieser richtet sich nach der Produktivität der Ertragsgüter, so daß *die obere Preisgrenze für die Produktivgüter von jenen Unternehmern bestimmt wird, welche an der Produktionsgrenze stehen.* Jene



Unternehmer, welche, an der Grenze der Produktion stehend, noch eben geneigt sind, das *Produktionsgut für den fraglichen Preis zu erwerben*, und jene, welche eben schon die Erwerbung zu diesem Preise für unrentabel halten, bestimmen also die obere Preisgrenze.

Wenn der Produktivmittelmarkt wirklich ein Markt ist — und wer könnte dies bestreiten — so muß auch das Angebot seine Entschließungsmöglichkeiten haben, also seine eigene Bewertung für die Produktionsmittel besitzen. Zunächst würde man meinen, diese müßte mit der Wertschätzung der Unternehmer zusammenfallen, weil ja das Angebot ebenfalls Produktivgüter auf den Markt bringt und deren Wert von der Grenzproduktivität bestimmt wird. Allein eine solche Annahme würde den Wertgesetzen widersprechen. Gewiß, die Grenzproduktivität bestimmt auch für die Anbieter von Produktionsmitteln deren Wert, doch darf nicht vergessen werden, daß der Wert stets ein konkretes, durch die erreichbaren Möglichkeiten bestimmtes Urteil über die Verwendbarkeit der Güter ist, und deshalb *jene Grenzproduktivität, welche der Unternehmer mit den Produktivmitteln erreichen kann, nicht dieselbe ist, welche für die Anbieter der Produktivmittel erreichbar ist*. Dem Unternehmer steht jene produktive Verwertung der Produktivgüter offen, welche die Komplementarität der Produktivgüter gewährleistet. Diese Produktivität ist aber erheblich höher als jene, welche der anderer Mittelbare Arbeiter in einem Kleinbetriebe erreichen könnte, vom Kapitalisten gar nicht zu reden, welcher ja nur so lange Kapitalist im eigentlichen Sinne bleibt und nicht Unternehmer wird, als er sein Kapital durch Vermietung seiner Leistungen, also durch Verleihung fruktifizieren will. Jene Grenzproduktivität also, welche das Angebot seiner Schätzung zugrunde legen kann, ist entweder viel geringer als jene des Unternehmers, oder aber die produktive Verwertung ihrer Produktionskraft ist für die Parteien des Angebotes überhaupt begrifflich oder praktisch ausgeschaltet. Folge dieses Tatbestandes ist, daß zumeist der Tauschwert der Ertragsgüter sich höher stellt als der für ihre Anbieter reell erreichbare Ertragswert derselben (oder die Ertragswertschätzung für sie überhaupt nicht in Betracht kommt) und so *der Tauschwert in den meisten Fällen die Wertschätzung des Angebotes leitet*. Die Ertragswertschätzung bleibt im Hinterhalte und tritt, wie wir sehen werden, besonders auf dem Markte der Bodennutzungen und des Kapitals als Stütze in Wirkung, indem, sobald der Ertragswert für den Anbieter höher wird als der Tauschwert, Grundbesitzer wie Kapitalisten ihre Eigenschaft ändern und eventuell zu Unternehmern werden<sup>1</sup>.

Der Tauschwert eines Gutes hängt von den Verwertungsmöglichkeiten ab und ist sonach unsicherer und elastischer als der sich auf Rentabilitäts-erwägungen stützende Ertragswert. Am Produktivmittelmarkte tritt noch hinzu, daß die produktiven Leistungen keine fertigen Güter, sondern nur komplementäre Ergänzungen einer geregelten Produktion sind. Jene Gegen-

<sup>1</sup> Wir werden unten sehen, daß vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus auch der Grundbesitzer als Unternehmer zu betrachten ist.



leistung, auf welche der Anbieter hier Anspruch erhebt, besteht in der *Sicherung einer gewissen Lebenshaltung*, denn es werden die produktiven Leistungen gegen Geld mit jener Absicht eingetauscht, sich eine Grundlage für die Lebenshaltung zu schaffen. Der Inhalt des Anspruches auf eine gewisse Lebenshaltung hängt hauptsächlich von Erfahrungstatsachen ab, welche aus früheren Marktlagen geschöpft werden und vornehmlich unter Einwirkung der eingewöhnten Lebensweise der einzelnen Gesellschaftsklassen stehen. *Die Ansprüche, welche durch die verschiedenen Klassen der Arbeiter, Kapitalisten und Grundbesitzer auf der erwähnten Grundlage an die Lebenshaltung gestellt werden, bestimmen also die untere Preisgrenze für die Produktivgüter.* Jene Grenzschrift, welche in Anbetracht der gewährleisteten und durch den Geldwert beeinflussten Lebenshaltung noch eben geneigt ist, ihre Produktivkraft für den gebotenen Preis zu verleihen, und jene Grenzschrift, welche es schon eben zu tun nicht geneigt ist, bilden also die untere Preisgrenze. Gewissermaßen fällt sie zugleich mit den Produktionskosten der Produktivmittel zusammen, indem die Lebenshaltung zugleich die Kosten der Erzeugung der Produktivmittel darstellt. Auch sie ist verkehrswirtschaftlich bestimmt, denn sie steht unter dem Einflusse der Kaufkraft des Geldes, deren Änderungen auf sie stets einwirken.

Auch auf dem Markte der Produktivgüter muß der Preis zwischen die Schätzungen der Grenzschriften fallen. Doch bedeutet dies auch hier nicht, daß sie den Preis, also die Einkommen ursächlich bestimmen, denn diese Schätzungen sind nichts willkürliches, keine auf sich beruhenden Werturteile, sondern sie sind durch den Stand der Produktion, die Bevölkerungsverhältnisse und durch die Eigentumsverhältnisse, sowie durch die Lebensgewohnheiten, die Schichtung der Gesellschaft usw. bestimmt. Immerhin geben sie uns die Lage der Preisgrenzen auf Grund dieser objektiven Bestimmungsgründe an.

Auch der Zusammenhang der Preise (ihre Interdependenz) kommt hier zur Geltung, indem insbesondere die Nachfrage nach Produktivkräften vom ganzen Stande der Volkswirtschaft beeinflusst wird. Für beide Seiten des Marktes drückt sie sich auch im Einfluß des *Geldwertes* aus, welcher durch die Rentabilitätsmöglichkeiten die obere, durch den Inhalt der Ansprüche des Angebotes hingegen die untere Preisgrenze beeinflusst.

Diese Betrachtung des Produktionsmittelmarktes führt zu wichtigen Ergebnissen. Zunächst beweist sie uns, daß *nicht nur die Nachfrage, sondern auch das Angebot einen Einfluß auf die Preise der Produktivmittel, also auf die Einkommenverteilung hat.* Zweitens zeigt sie uns, daß *die Preisgrenzen auf dem Produktivmittelmarkte viel weiter sind als auf dem Markte der Genußmittel.* Da die Grenzproduktivität in der Unternehmung und jene, welche bei einer um vieles primitiveren Zusammenarbeit der übrigen Komplementärgüter erreicht werden kann, sehr weit auseinander liegen, und auch der Spielraum zwischen Grenzproduktivität und Lebenshaltung sehr groß sein kann, müssen sich hier weite Preisgrenzen bilden. Drittens können wir



erkennen, daß auf dem Produktivmittelmarkte die Nachfrage und nicht, wie am Genußmittelmarkte, das Angebot sicherer in ihrer Bewertung ist, da die Schätzung der Grenzproduktivität vom Unternehmer leichter zu bewerkstelligen ist, während insbesondere die Lebenshaltung eine sehr elastische Stütze der Wertschätzung bildet.

Die Schichtung des Marktes gilt natürlich auch für den Produktionsmittelmarkt. Als ihre Folgen müssen wir zwei bisher unberücksichtigte Arten der Rentenbildung erkennen. Zunächst auf der Seite der Nachfrage muß eine Rente daraus entstehen, daß die Grenzproduktivität den Preis der Produktionsmittel bestimmt und hierdurch alle jene Betriebe zu einer Rente kommen, welche einen höheren Preis auf Grund ihrer speziellen Produktivität für das Produktivmittel zu zahlen geneigt wären. Wir wollen diese Rente *negative Produzentenrente* nennen, weil sie — der Konsumentenrente ähnlich — in einer Ersparnis besteht. Beim Angebote kann ebenfalls für jene Parteien eine Rente entstehen, welche schon zu einem niedrigeren Preise ihre Produktionsmittel dem Unternehmer zur Verfügung stellen würden, dies aber infolge der Einheitlichkeit der Preisbildung nicht zu tun bemüht sind. Diese Rente wollen wir als *positive Produzentenrente* bezeichnen, weil sie in einem tatsächlichen Mehreinkommen besteht.

Eine nähere Untersuchung des Produktivmittelmarktes lehrt uns also, daß zwar zwischen der Produktivität der einzelnen Produktivgüter und dem auf ihnen beruhenden Einkommen ein enger Zusammenhang besteht, daß dies aber bei weitem nicht damit gleichbedeutend ist, als ob die Grenzproduktivität an sich die Höhe der Einkommen bestimmen würde. *Die Grenzproduktivität ist ebenso nur Schätzungsbasis* für den zu bewilligenden Preis der Produktivmittel wie am Genußgütermarkte der Grenznutzen. *Preis und Grenzproduktivität fallen ebensowenig zusammen wie Preis und Grenznutzen*, und zwar aus demselben Grunde, nämlich weil Preisbildung und Einkommenverteilung keine individuellen, sondern soziale Vorgänge sind, welche sich nicht innerhalb der Individualwirtschaft, sondern durch eine Verkettung der Einzelwirtschaften, durch die Verkehrswirtschaft vollziehen, wobei die soziale Kategorie als solche mitspielt und das Resultat erst aus dem Zusammenwirken mehrerer Parteien entstehen läßt. Es ist nicht nur Einseitigkeit, sondern schon über das berechnete Maß hinausgehende Generalisierung, den produktiven Beitrag oder die Grenzproduktivität schon als Einkommen zu betrachten, weil hierdurch ein wesentliches und ständiges Moment der Preisbildung, welche der Einkommenverteilung zugrunde liegt, nämlich das Einwirken zweier Parteien auf die Verteilung vernachlässigt wird.

Die Lehre von der Grenzproduktivität als Grundlage der Verteilungslehre wurde, obwohl die meisten amerikanischen Schriftsteller auf dieser Basis stehen, hauptsächlich in ihrer *Clarkschen* Formulierung bekämpft. *Hobson*, *The Industrial System*. 2. Ed. London und New York 1909; *Davenport*, *The Economics of Enterprise*, New York 1913; sowie *Adrianse*, *Specific Productivity* im *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XXIX. (1915.) S. 149—176, haben diese Lehre scharf angegriffen, ihren Angriff aber hauptsächlich gegen die Behauptung *Clarks* gerichtet, es könne der wirkliche Anteil von Arbeit und Kapital durch die Grenzmethode bestimmt werden. Der Preischarakter der Einkommen wird hierbei von jedem gestreift, aber von keinem dieser Autoren entsprechend entwickelt.



Stark unter dem Einfluß von *Hobson* steht *Truchy* in seiner Verteilungslehre. Auch er zeigt große Neigung, die Einkommenverteilung als Preisvorgang zu betrachten, doch entgleist er später mit folgender Bemerkung: „La marge est ici bien plus ample, si ample que les déductions tirées de la théorie générale des prix ne peuvent pas être correctement appliqués.“ (Cours d'Économie Politique, Tome II. Paris 1921. S. 130—131.) Es wird hierbei verkannt, daß sich am Produktivmittelmarkt nicht die Preisgesetze ändern, diese vielmehr voll ihre Geltung behalten, bloß die Daten der Preisbildung gewissen Abänderungen gegenüber jenen des Genußgütermarktes unterworfen sind.

Das große Verdienst, den Markt der Produktionsgüter zuerst klar als Mittelpunkt der Einkommenverteilung erkannt zu haben, gebührt *Léon Walras*. In seinen „Éléments d'économie politique pure“, Lausanne 1889 (18. Lektion), bespricht er „le marché des services“ (S. 211—212) und spricht es klar aus, daß hier die Unternehmer die produktiven Dienste der Arbeit, des Kapitals, sowie des Grund und Bodens kaufen. *Böhm-Bawerk* hat dann insbesondere für den Arbeitsmarkt (in seinem Werke über Kapital und Kapitalzins) eine realistischere Behandlung dieses Marktes folgen lassen. Er faßt hier die Einkommenverteilung als einen Austausch von Gegenwarts- und Zukunftsgütern auf. Eingehend befaßt sich auch *Hobson* in seinem eben erwähnten Buche mit dem Produktivgütermarkt. Auch *Schumpeter* (Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig 1908), sowie *Amonn* (Grundzüge der Volkswohlfahrtslehre, I. Teil, Jena 1926), stehen der Auffassung von *Walras* nahe.

6. *Die Einkommenszweige.* Die Klassiker kannten drei Einkommenszweige: die Grundrente, den Kapitalgewinn und den Arbeitslohn. Wie wir sehen, ist diese Dreiteilung ihrer Lehre von den Produktionsfaktoren entsprungen, denn Grund und Boden, Kapital und Arbeit sind die drei Faktoren der Produktion. Dieselben auch als Grundlagen der Einkommenverteilung zu betrachten, ergab sich aus ihrer Auffassung, wonach die Einkommenverteilung den Preis in seine Elemente zerlegt. Auch die Grenznutzenlehre hat daran festgehalten, da die Zurechnungslehre sich ebenfalls auf die Zerlegung des Preises in seine Elemente stützt.

Diese Einteilung der Einkommenszweige beruht auf einer zu stark versachlichten Betrachtung des Verteilungsvorganges. Sie berücksichtigt wohl, daß jene produktiven Dienste die Grundlage der Einkommenverteilung bilden, welche die Produktivgüter dem Unternehmer leisten, vernachlässigt aber der Umstand, daß doch *Personen und nicht die Produktionsgüter als solche das Einkommen beziehen*, und demnach das persönliche Verhältnis zur Produktion, welchem das Einkommen entspringt, das Wesen der Einkommenszweige ebenfalls beeinflusst. Diese Seite der Verteilung hat der Sozialismus grell beleuchtet, indem er je nach dem persönlichen Verhältnisse zu der Produktion zwischen *Arbeitseinkommen und Besitzeinkommen* unterschied. Wenn auch die von ihm unterlegte Tendenz dieser Unterscheidung gewiß mit der Theorie nichts zu tun hat, so ist die Unterscheidung selbst doch berechtigt, denn es ist doch wesentlich für die Art des Einkommens, ob es aus einer persönlichen Mitwirkung bei der Produktion oder bloß aus einer Überlassung von Sachgütern entsteht. Haben wir ja doch schon die Güter in aktive und passive Güter teilen müssen, weil der



Mensch, indem er Subjekt der Wirtschaft ist, eine Sonderstellung in der Volkswirtschaft einnimmt. Beim Arbeitseinkommen wird die Persönlichkeit des Menschen zur Produktion herbeigezogen und seine Freiheit beengt, während beim Besitzeinkommen die Persönlichkeit aus dem Spiele bleibt und bloß eine Sache der Produktion zur Verfügung gestellt wird.

Sowohl Arbeitseinkommen wie Besitzeinkommen zerfallen in zwei Kategorien. Beim Arbeitseinkommen ist dies die Folge der Arbeitsteilung, wonach die aktive Mitwirkung des Menschen bei der Produktion zweifacher Art sein kann. Einerseits kann sie als leitende Tätigkeit, andererseits als vollziehende Tätigkeit auftreten. Das Entgelt für beide ist zwar wesenseins, denn es ist Arbeitseinkommen, doch werden durch die Verschiedenheit der Mitwirkung Abweichungen in der Einkommenbildung hervorgerufen, welche die Theorie nicht unberücksichtigt lassen darf. Deshalb wollen wir zwischen *Arbeitslohn* und *Beamtengehalt* (hierunter ist das Gehalt der Privatangestellten zu verstehen) unterscheiden. Beim Besitzeinkommen ergibt sich die Zweiteilung aus jenen Verschiedenheiten, welche einerseits zwischen Grund und Boden, andererseits zwischen Kapital bestehen. Da das Besitzeinkommen als Rente bezeichnet wird, unterscheiden wir zwischen *Grundrente* und *Kapitalrente*, welche letztere zumeist als *Kapitalzins* bezeichnet wird. Im Grunde sind beide ebenso wesenseins, wie Lohn und Beamtengehalt, müssen aber doch auseinander gehalten werden, weil trotz der gemeinsamen Grundlage Unterschiede zwischen ihnen bestehen. Grundrente und Kapitalrente sollen, zum Unterschiede von Konsumenten- und Produzentenrente, *Besitzrenten* genannt werden, während Konsumenten- und Produzentenrente als *Differenzialrenten* zu bezeichnen sind.

Es ist leicht irreführend, daß die Benennung *Rente* auf zwei Begriffe so verschiedener Art angewendet wurde, wie es Besitzrenten und Differenzialrenten sind. Allein dieser Sprachgebrauch hat sich in unserer Wissenschaft so eingebürgert, daß er nur schwer auszumerzen wäre. Die Anwendung des Ausdruckes *Besitzrente* für Grundrente und Kapitalrente einerseits und die Benennung *Differenzialrente* für Konsumenten- und Produzentenrente andererseits führt uns stets vor Augen, daß es sich um wesensverschiedene Dinge handelt. Die Besitzrente beruht auf der Möglichkeit, sich ein Einkommen durch Überlassung sachlicher Produktivmittel zu verschaffen, während die Differenzialrente Folgeerscheinung der Schichtung des Marktes ist.

Arbeitseinkommen und Besitzrenten erschöpfen die Einkommensstypen nicht. Es muß ihnen der *Unternehmergewinn* als selbständiger Einkommensstyp zur Seite gestellt werden, denn er ist weder Arbeitseinkommen noch Besitzeinkommen. Er entspringt der eigenartigen Lage, welche der Unternehmer in der kapitalistischen Produktion einnimmt.

Arbeitseinkommen, Besitzrenten und Unternehmereinkommen haben gemeinsam, daß sie in unmittelbarem Zusammenhange zum Produktionsvorgange stehen. Sie sind es, welche sich unmittelbar aus der Verteilung des Produktionsergebnisses ergeben. Deshalb wurden sie als *ursprüngliche Einkommen* bezeichnet. Bezüglich ihres Verhältnisses zur Produktion stehen ihnen die



*abgeleiteten Einkommen* gegenüber. Mit diesem Ausdrucke werden jene Einkommen bezeichnet, welche mit der Produktion in keinem unmittelbaren Zusammenhange stehen. Sie zerfallen in drei Kategorien. Die eine bildet das öffentlich-rechtliche Einkommen der Gemeinverbände (Staat, Gemeinde usw.). Wir wollen diese Kategorie mit *Gide* und *M. Block* die *öffentlich-rechtliche Rente* nennen. Zweitens gehört hierher eine Reihe von Einkommen, welche auf verkehrswirtschaftlicher Grundlage, aber nicht aus einer Mitwirkung bei der materiellen Produktion entstehen; so das *Einkommen der freien Berufe*, die *Spekulationsgewinne* usw. In die dritte Kategorie könnten jene Einkommen eingeteilt werden, welche, wie *Lebensrenten*, *Unterhaltsbeiträge*, *Apanagen* usw., aus einem anderen, gleichviel ursprünglichen oder abgeleiteten Einkommen gezahlt werden. Auch das Gehalt der öffentlichen Angestellten gehört hierher, weil es aus der öffentlich-rechtlichen Rente fließt. Diese dritte Kategorie könnte man als *abgeleitetes Einkommen zweiten Grades* bezeichnen.

Die Unterscheidung zwischen ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen wird oft angegriffen. Die Angriffe entspringen hauptsächlich der Ansicht, daß die Bezeichnung abgeleitetes Einkommen schon ein Urteil, und zwar in gewissem Sinne ein abfälliges Urteil über die Produktivität der mit solchen Einkommen beteiligten Personen enthält. Bei Erörterung des Produktivitätsbegriffes wollen wir nachweisen, daß diese Auffassung auf einem Mißverständnisse beruht. Hier soll nur so viel gesagt werden, daß ein wesentliches Merkmal des Wirtschaftslebens vernachlässigt wird, wenn die Unterscheidung zwischen ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen unterbleibt. Es ist doch nicht zu leugnen, daß die Grundlage für die Einkommenverteilung in der materiellen Produktion liegt, denn die Wirtschaft hat die materiellen Mittel für unsere Lebenszwecke zur Verfügung zu stellen. Deshalb stützt sich jede Lebenshaltung auf das materielle Ergebnis der Produktion. Demnach kann es auch für die Volkswirtschaft nicht gleichgültig sein, ob ein Einkommen einer unmittelbaren Mitwirkung bei der materiellen Produktion entspringt oder sich nur mittelbar auf diese Produktion aufbaut. Dieser wichtigen Tatsache trägt die Unterscheidung zwischen ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen Rechnung. Die abgeleiteten Einkommen stützen sich auf die ursprünglichen Einkommen und müssen ein gewisses Verhältnis zu denselben wahren, da sonst die Produktion gehemmt wird. Hierin liegt die Erklärung für die Wirkung zu hoher Steuern, eines zu großen Beamtenstandes usw. Lassen wir den Unterschied zwischen ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen fallen, so haben wir keine Erklärung hierfür. Deshalb glaube ich *Spann* nicht Recht geben zu können, wenn er meint, die Unterscheidung von ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen sei ein physiokratischer Irrtum. Erstens übersieht er jene Einkommen, welche, wie *Apanagen* usw. nichts mit der Produktivität zu tun haben, zweitens betont *Spann* selbst die Rolle der Proportionalität in der Volkswirtschaft, woraus auch die Notwendigkeit einer Verhältnismäßigkeit der Einkommen zu folgern ist. Doch ist diese Frage erst im Zusammenhange mit der Produktivitätsfrage vollständig zu erledigen.

7. *Der Arbeitsmarkt.* Der Produktionsgütermarkt ist nicht einheitlich. Er zerfällt in Teilmärkte und umfaßt den *Arbeitsmarkt*, den *Kapitalmarkt* und den *Markt der Bodennutzungen*. Diese Märkte müssen einzeln untersucht werden, da jeder derselben Eigenheiten aufweist.



Was zunächst den Arbeitsmarkt betrifft, so wird das Hauptmerkmal desselben seit der klassischen Theorie in einem charakteristischen Verhältnis des Angebotes zur Nachfrage gesucht. Das Charakteristikum des Arbeitsmarktes wird darin erblickt, daß *das Mengenverhältnis für die Arbeiter am Markte ungünstig ist*, was von Anfang an die Lage der Arbeiter am Markte unvorteilhaft beeinflusst. Diese Auffassung lehnt sich an den *Malthus*-schen Satz an, wonach der Menschheit die Tendenz innewohnt, sich über das erlaubte Maß, also über die Lebensmöglichkeiten zu vermehren, was infolge Ungleichmäßigkeit der Besitzverteilung die unteren Schichten der Gesellschaft zu einem übergroßen Arbeitsangebot zwingt. Da die komplementären Güter, Grund und Boden sowie Kapital sich nicht in jenem Maße vermehren lassen wie die Bevölkerung und die mit ihr wachsende Arbeitskraft, so muß hieraus eine ungünstige Lage für die Arbeiter auf dem Arbeitsmarkte entstehen.

Die älteren Lohntheorien beruhen alle auf diesem Gedanken, wenn sie ihn auch in verschiedenen Variationen zum Ausdruck bringen. Am klarsten tritt der Anschluß an das *Malthus*sche Bevölkerungsgesetz bei *Ricardo* hervor, wenn er unter Hinweis auf die Vermehrungstendenz der Arbeiter das Gesetz aufstellt, der Lohn könne dauernd nicht über die notwendigen Unterhaltskosten der Arbeiter steigen. Das *Lassallesche eherne Lohngesetz* ist nichts anderes als die sozialistische Fassung der *Ricardoschen* Lohntheorie. Aber auch die *Lohnfondstheorie* läuft auf dasselbe hinaus, da sie den Arbeitslohn als jene Kopfquote auffaßt, welche vom Lohnfond, also von dem für die Produktion zur Verfügung stehenden Kapitale, auf den einzelnen Arbeiter entfällt, wobei, wie aus der Darstellung *James Mills* klar hervorgeht, im Hintergrunde steht, daß das Arbeitsangebot sich in rascherem Tempo vermehrt als der Lohnfond, also das zur Verfügung stehende Kapital. Ja sogar Lohntheorien neuesten Ursprungs, wie jene *Böhm-Bawerks* und *Spießhoffs*, lehnen sich an diesen Gedanken an, denn das Verhältnis von Kapital und Arbeit und die ungünstige Gestaltung dieses Verhältnisses für die Arbeiter bilden die Grundlage der Lohntheorie auch dann, wenn dieses Verhältnis als ein Verhältnis von Gegenwarts- und Zukunftsgütern aufgefaßt wird.

Die ungünstige Lage des Angebotes ist sicherlich ein charakteristisches Merkmal des Arbeitsmarktes. Zum Aufbau einer Lohntheorie genügt aber diese Feststellung nicht. Erstens liegt in ihr eine zu weitgehende Verallgemeinerung, denn auch der Arbeitsmarkt ist nicht einheitlich. Es mußte immer klarer erkannt werden, daß man zwei Typen des Arbeitsmarktes unterscheiden muß. Obzwar das Wesen beider gleich bleibt, so liegen die Verhältnisse auf beiden doch auch verschieden, und so entstehen erhebliche Abweichungen zwischen *dem Markte der gelernten und jenem der ungelernten Arbeit*. Gerade in bezug auf das Mengenverhältnis vom Angebot ist diese Unterscheidung von grundlegender Wichtigkeit. Nur für den Markt der ungelernten Arbeit gilt das über die ungünstige Gestaltung des Mengenverhältnisses Gesagte mehr oder weniger uneingeschränkt, demgegenüber befindet sich das Arbeitsangebot in dieser Hinsicht, wie auch in so mancher anderer Hinsicht (z. B. Organisationsmöglichkeit, Lebenshaltung der Arbeiter usw.) auf dem Markte der gelernten Arbeit in der Regel unter viel



günstigeren Verhältnissen. Zweitens darf nicht vergessen werden, daß von einer Seite her, also rein aus den Verhältnissen des Angebotes, kein Preis und so auch der Arbeitslohn nicht zu erklären ist. Wenn man dabei auch nicht diesen Gedanken im Auge gehabt hat, so mußte sich gegenüber jenen Ansichten, welche ausschließlich die ungünstige Lage des Arbeitsangebotes beachteten, der Gedanke doch Bahn brechen, daß auch der Arbeitsmarkt vieles mit dem Markte der übrigen produktiven Leistungen gemeinsam hat, und so auch einen *Zusammenhang mit der Ergiebigkeit der Produktion* aufweisen muß. Diese Einsicht mußte früher oder später reifen und zur Überzeugung führen, daß die Abhängigkeit von der Produktivität der Arbeit ebenfalls zum Wesen des Arbeitsmarktes gehört.

So entstand die *Produktivitätstheorie des Arbeitslohnes*. Ihr Begründer ist *Thünen*, ihr hervorragender Vertreter in Amerika *F. A. Walker*. Als der Grenznutzengedanke vordrang, wurde sie als Lohntheorie der Grenzproduktivität leicht in die neue Theorie eingefügt, wozu sie sich ja schon in der *Thünenschen* Fassung eignet. Heute ist sie besonders in Amerika die vorherrschende Lohntheorie, wo sie hauptsächlich von *J. B. Clark* ausgearbeitet wurde. Sie bildet das Hauptstück seiner Verteilungslehre, der Lehre von der *specific productivity*.

Für ein eingehenderes Studium der Lohntheorie lese man zunächst das Kapitel über den Lohn (5. Kap.) in den Grundgesetzen *Ricardos* (hierzu *Diehls* Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu *D. Ricardos* Grundgesetzen II. T. 2. Aufl. 1905.) Die Zuspitzung dieser Lehre zum *ehernen Lohngesetz* findet sich bei *Lassalle*, Offenes Antwortschreiben an das Zentralkomitee zur Berufung eines allgemeinen deutschen Arbeiterkongresses. Zürich 1863. Die Lohnfondstheorie wird in *James Mills* Elements of Political Economy, 2. Aufl. 1824, und *Seniors* Three Lectures on the rate of wages 1830 dargelegt; hierzu vgl. man *A. Salz*, Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie 1905. Eine zuversichtlichere Auffassung über den Arbeitslohn (wonach die Hebung der Lebenshaltung der Arbeiter lohnerhöhend wirkt) atmet *Brentanos* Die Lehre von den Lohnsteigerungen in den Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. 1871. Die Produktivitätstheorie des Arbeitslohnes wurde hauptsächlich durch *Thünen*, Der isolierte Staat, 1. Aufl. 1824, und *F. A. Walker*, The Wages Question 1877, begründet und durch *J. B. Clark*, The distribution of wealth, New York 1902, im Zusammenhang mit der Zurechnungslehre ausgearbeitet. Beachtenswert sind auch die Ausführungen von *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins, 4. Aufl. 1921, II. Abt. I. Bd. IV. Buch II. Abschn.; ferner *Zwiedineck-Südenhorst*: Lohnpolitik und Lohntheorie 1900. Eine scharfsinnige und realistische Analyse des Arbeitsmarktes enthalten folgende Aufsätze *R. Schüllers*, Die Nachfrage nach Arbeitskräften und Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte; beide im Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpol. 33. Bd. (1911.)

8. *Die Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes*. Die zwei charakteristischen Züge des Arbeitsmarktes, der Zusammenhang mit der Ergiebigkeit der Produktion und das typische Verhältnis des Arbeitsangebotes führen uns leicht zu den Bestimmungsgründen des Arbeitslohnes, wenn wir denselben einmal als Preis der Arbeit erkannt haben. Von der Nachfrageseite her wird der Arbeitslohn von allen jenen Faktoren beeinflusst, welche einen Einfluß auf die Produktionsmöglichkeiten und auf die Ergiebigkeit derselben haben. Der Kapitalkraft eines Landes fällt hierbei ebenso eine Rolle zu wie dem Stande der Technik. Auch die Qualität der Arbeit, also größere oder kleinere Ergiebigkeit derselben, ist hierbei nicht zu vergessen. Da aber auch der Preis der Arbeit sich am Markt einheitlich bildet, so gipfeln alle diese preisbestimmenden Kräfte in der *Grenzproduktivität*, welche



die obere Grenze für den Preis der Arbeit bildet. Sie kommt aber nicht in ihrer Reinheit, als Produktivität zum Ausdruck, weil die Verwertungsmöglichkeiten der hergestellten Güter in der Erwerbswirtschaft für die Nachfrage entscheidend sind. So gewinnen Konjunkturen und Depressionen einen entscheidenden Einfluß auf die Wertschätzung der Arbeitsnachfrage, welche ja eine Kombination von Ertragswert der Arbeit und Tauschwert der hergestellten Güter darstellt und so als Grenzrentabilität in Erscheinung tritt.

Die untere Preisgrenze wird, wie wir sahen, durch die Wertschätzung, und zwar regelmäßig durch den Tauschwert der Arbeit bestimmt. Dieser hängt mit der *Lebenshaltung des Arbeiters* zusammen. Er hat zwei Komponenten. Die Ansprüche der Arbeiter und den allgemeinen Preisstand, also die Kaufkraft des Geldes in ihrem Verhältnisse zu den vom Arbeiter benötigten Bedarfsgegenständen. Bei den unteren Arbeiterschichten, also hauptsächlich bei den ungelernten Arbeitern, werden die Lebensansprüche auf das Minimum reduziert, und es wird hier seitens des Angebotes der Preis der Lebensmittel und die Quantität, welche zum Lebensunterhalte unbedingt notwendig ist, für die untere Preisgrenze entscheidend sein.

Ja der Lohn kann sogar bei gewissen Arbeiterkategorien unter das Niveau der Lebenshaltungskosten herabsinken. Bei Kinderarbeit und auch bei Frauenarbeit ist dies keineswegs selten. Ihre Erklärung findet diese Erscheinung darin, daß die *Lebenshaltungskosten als Familienlohn zu verstehen sind*. Demnach findet der Lohn dieser Arbeiterkategorien seine untere Grenze in seiner Eigenschaft als Ergänzung des Familienerwerbes. Wie weit die Arbeitgeber auf empirischem Wege zur Erkenntnis dieser Sachlage gekommen sind, bewies das Bestreben der englischen Textilindustriellen, in den Bezirken der Baumwollindustrie auch die Eisenindustrie anzusiedeln. Die Beschäftigung von Frauen und Kindern sollte die Niedrighaltung der Löhne für Männer erleichtern. Für die Tendenz des Lohnes, sich leicht der unteren Preisgrenze zu nähern, ist auch jener Umstand von großer Wichtigkeit, daß die Arbeit für den Arbeiter selbst in Ermangelung der Komplementärgüter zumeist überhaupt keinen Ertragswert besitzt und in der Wirklichkeit die Annahme *Thünens*, daß es dem Arbeiter freisteht, falls der Lohn zu stark sinkt, selbst zur Produktion überzugehen, nicht zutrifft.

Natürlich bedeutet der Umstand, daß die untere Grenze des Arbeitslohnes durch die Kosten der nackten Lebenshaltung bestimmt wird, bei weitem nicht, daß die Arbeiter auch stets ihre Arbeit für diesen Lohn bereitwillig verkaufen. Auch die *Arbeiter halten zähe an dem einmal erreichten Lebensniveau fest* und lassen sich von demselben nur in schwerem Kampfe herabdrücken. Dies erkannt zu haben, ist das Verdienst der *Standard-of-life-Theorie*, welche sowohl von den englischen Sozialpolitikern wie auch von ihren deutschen Brüdern und insbesondere von *Brentano* vertreten wurde. Die Hebung der Lebenshaltung der Arbeiterklasse beeinflusst den Arbeitslohn sogar nicht bloß von der Angebotsseite, sondern wirkt auf ihn auch von der Nachfrageseite her ein, indem sie auch die Produktivität der Arbeit hebt.

So kommen wir zu dem Ergebnisse, daß der Arbeitslohn seine obere Grenze in der Grenzrentabilität der Arbeit findet, auf welche alles, was



Produktionskapazität und Verwertbarkeit der erzeugten Güter hebt oder hemmt, einwirkt, seine untere Grenze hingegen durch die Lebenshaltung der Arbeiter bestimmt wird, welche jedoch nicht einheitlich ist, von den Lebensmittelpreisen bzw. vom Geldwerte und von der mehr oder weniger ungünstigen Gestaltung des Mengenverhältnisses der Arbeit abhängt. Hieraus folgt, daß die *Preisgrenzen auf dem Arbeitsmarkte sehr weit sein können* und deshalb jene Faktoren einen großen Spielraum gewinnen, welche den Preis zwischen den beiden Grenzen einheitlich feststellen.

9. *Die Lohnunterschiede.* Die oben gegebene Darstellung des Arbeitsmarktes sowie der Lohnbestimmungsgründe läßt ohne weiteres erkennen, daß *von einem einheitlichen Arbeitslohn, welcher für alle Arbeiter gültig wäre, nicht gesprochen werden kann.* Der Arbeitsmarkt gestaltet sich für die einzelnen Arbeiterkategorien infolge der großen Zahl der auf den Lohn einwirkenden Kräfte so abweichend, daß von einem einheitlichen Lohnniveau keine Rede sein kann.

Vor allem ist, wie wir sahen, das Mengenverhältnis auf den verschiedenen Arbeitsmärkten sehr verschieden, denn *der Markt der ungelernten Arbeit hat in erster Reihe den Stoß der wachsenden Bevölkerung aufzufangen.* Am Markte der gelernten Arbeit wirkt dieser schon nicht in seiner Unmittelbarkeit, denn höhere Qualifikation ist nicht jedem Arbeiter zugänglich, und die Erwerbung derselben steht schon unter der Kontrolle wirtschaftlicher Erwägungen, auf welche auch die Lohnhöhe Einfluß hat. Auch die Lebenshaltung der verschiedenen Arbeiterkategorien ist nicht dieselbe. Bei den gelernten Arbeitern ist sie naturgemäß höher als bei den ungelernten. Hierzu tritt eben infolge des Kulturunterschiedes der wichtige Faktor der *Organisation des Marktes.*

Die Organisation der Arbeiter hat eine einschneidende Einwirkung auf den Markt, was, nachdem wir das Gewicht von Wettbewerb und Monopol auf die Preisbildung kennengelernt haben, nur zu verständlich ist. Die Organisation der Arbeiter ist ein Angebotsmonopol oder wenigstens eine monopoloider Bildung und muß als monopolistisches Element in zweifacher Richtung auf den Preis der Arbeit einwirken. Erstens sichert die monopolartige Stellung den Organisationen eine ruhige Beobachtung und Regelung des Marktes, indem Überangebot und Unterangebot an Arbeit durch Reisehilfen, Arbeitsvermittlung usw. möglichst ausgeglichen werden und so eine Nivellierung des Arbeitslohnes vorgenommen wird. In dieser Nivellierung erschöpft sich aber der Einfluß der Gewerksvereine auf den Arbeitslohn nicht. Als Monopolorganisationen können sie auch ein Machtmoment in die Wagschale der Preisbildung werfen, und die Wirkung hiervon ist, daß sie *den Spielraum zwischen den Preisgrenzen ausnützen können.* Hat der Lohn beim individuellen Arbeitsvertrage die Tendenz, sich der unteren Preisgrenze zu nähern, ja sogar diese zu erreichen, so ermöglicht es das Machtmoment den Gewerksvereinen, denselben der oberen Preisgrenze zu nähern, ja sogar diese zu erreichen. *Die Ausnützung der Preisgrenzen ist also die*



*Hauptwaffe der Gewerkvereine* und das Geheimnis ihrer großen Erfolge. So erklären sich die Lohnsteigerungen, welche die ältere Theorie so schwer verstehen konnte, einerseits aus der Zunahme der Produktivität der Arbeit, andererseits aus den Erfolgen der Gewerkvereine. Und da, wie in der Untersuchung des Arbeitsmarktes angedeutet wurde, die Preisgrenzen am Arbeitsmarkte weit auseinanderfallen, liegt hier ein großes Betätigungsfeld für die Gewerkvereine, welche auf dieser Grundlage große Erfolge aufzuweisen haben.

Solange die Theorie im Glauben des ehernen Lohngesetzes befangen war, war es ein Ding der Unmöglichkeit, die Lohnsteigerungen zu erklären. Auch mußte man früher den Einfluß der Gewerkvereine auf die Lohnbildung bezweifeln, da sie ja das eherne Lohngesetz nicht aufheben können. Schon die Standard-of-life-Theorie gab eine gewisse Erklärung für die Lohnsteigerungen, und die Auffassung des Lohnes als Preis zeigt uns jetzt klar, auf welchem verfehltem Wege die Lohntheorie früher wandelte.

Die Einwirkung der Organisationen der Arbeiter auf den Arbeitsmarkt deckt uns eine wichtige Quelle der Lohnunterschiede auf. Die verschiedene Ergiebigkeit der Arbeit und insbesondere der *Unterschied zwischen gelernter und ungelernter Arbeit* ist eine zweite Quelle dieser Unterschiede. Auch darf nicht vergessen werden, daß sich auch der Arbeitsmarkt in Teilmärkte auflöst, welche zwar in einer gewissen Verbindung miteinander stehen, doch auch ihre Selbständigkeit besitzen, da der Übergang von einem Arbeitsfelde auf das andere, wie schon *Cairnes* erkannte, nicht immer und auch nur zwischen gewissen Grenzen möglich ist.

Wenn man also von einer Einheitlichkeit des Arbeitslohnes und von einer Ausgleichung der Löhne in den verschiedenen Gewerben auch nicht sprechen kann, so ist es *doch nicht unberechtigt, von einer allgemeinen Lohntendenz zu sprechen*. Diese kann sich daraus ergeben, daß *Preiskräfte allgemeiner Natur* unter den Bestimmungsgründen des Arbeitslohnes vorhanden sind, welche eine allgemeine Beeinflussung des Arbeitslohnes nach sich ziehen. So vor allem der Beschäftigungsgrad, welcher mit Konjunktur und Depression, also mit den Rentabilitätsaussichten der Volkswirtschaft zusammenhängt. Ein zweiter allgemeiner Faktor, dessen Wirkung schon *Ricardo* erkannt hat, liegt *im Geldwerte*, dessen Veränderungen hauptsächlich bezüglich der unbedingten Lebensnotwendigkeiten, also hauptsächlich der Lebensmittelpreise, auf den Lohn allgemein und mit gleicher Tendenz einwirken. Wenn auch natürlich die Unterschiede zwischen den Löhnen hierdurch nicht berührt werden, so ergibt sich doch aus diesen Faktoren eine einheitliche Tendenz der Löhne.

Der Arbeitslohn ist jener Einkommenszweig, bei welchem es schon den Klassikern und insbesondere *Ricardo* klar war, daß der Geldwert in seinen Veränderungen auf die Verteilung einwirkt. Die Unterscheidung zwischen *Nominallohn* (Geldlohn) und *Reallohn* bringt dies zum Ausdruck. Ändert sich der Geldwert, indem z. B. die Lebensmittelpreise sich erhöhen, so muß der Lohn steigen, was aber, wie *Ricardo* richtig hervorhebt, keiner wirklichen Steigerung



gleichkommt, sondern nur nominell ist, weil der Arbeiter sich für den höheren Lohn nicht mehr Lebensannehmlichkeiten leisten kann.

Über die Entwicklung der Theorie des Arbeitslohnes ist nach unseren obigen Ausführungen nichts mehr zu sagen, da wir die wichtigeren Theorien schon berührt haben. Ich würde nur noch hinzufügen, daß die Theorie des Arbeitslohnes die Einseitigkeit jener Erklärungen am krassesten beleuchtet, welche die Verteilung nicht als Preisbildungsvorgang erfassen. Über einzelne Lohnbestimmungsgründe kommen diese Theorien nie hinaus und können deshalb nie das Ganze der Lohnbildung erklären.

10. *Der Beamtenlohn.* Schon oben wurde darauf hingewiesen, daß das Arbeitseinkommen nicht einheitlich ist. Obzwar dem Wesen nach mit dem einfachen Lohne gleich, zeigen sich beim Entgelt der leitenden Arbeit, beim Beamtengehalt doch gewisse Abweichungen von der Gestaltung des Arbeitslohnes. Diese entspringen daraus, daß der Markt höherer Leistungen gewisse Eigentümlichkeiten gegenüber dem gewöhnlichen Arbeitsmarkte aufweist.

Vor allem sind höhere Leistungen seltener und mehr mit der Individualität und einer gewissen Lebenshaltung des Beamten verbunden. Die Verwendung gut qualifizierter, rühriger und höheren ethischen Ansprüchen entsprechender Personen erhöht die Rentabilität der Unternehmung erheblich. Demgemäß ist auch die Einschätzung der qualifizierten Arbeit seitens des Unternehmers eine viel höhere. Hierbei wird stark individualisiert, weil eben je höher die Leistung, desto individueller ihr Charakter. Verlässlichkeit, Anhänglichkeit und Ausbildung fallen also hier viel schwerer ins Gewicht als bei der gewöhnlichen Arbeit. Hierzu gesellt sich der Umstand, daß die Leistung höherer Angestellter durch enge Verknüpfung des Eigeninteresses mit dem Interesse der Unternehmung stark erhöht wird. Hieraus ergibt sich oft die Beteiligung der höchsten Angestellten am Gewinne der Unternehmung, wie sie besonders bei der Aktiengesellschaft in Erscheinung tritt, sowie die hohe, oft sehr hohe Entlohnung der leitenden Dienste, während die weniger persönlich qualifizierte geistige Arbeit schon viel geringer und viel gleichmäßiger entlohnt wird. Eine gewisse Schemenhaftigkeit, also eine Leiter für die Vorrückung im Gehalte, etwa nach Dienstjahren, ergibt sich daraus, daß das Dienstverhältnis bei der geistigen Arbeit viel ständiger ist als beim gewöhnlichen Arbeiter.

Aber auch von der Angebotsseite her zeigen sich bei der geistigen Arbeit erhebliche Unterschiede gegenüber der gewöhnlichen Arbeit. Wir sahen, daß schon gelernte Handarbeit das Mengenverhältnis des Angebotes günstiger gestaltet. Dies muß noch mehr für die geistige Arbeit gelten. Allerdings kann eine gewisse geistige Überproduktion bei den mindestqualifizierten Beamtenstellen das Mengenverhältnis so ungünstig beeinflussen, daß sich qualifizierte Handarbeit am Arbeitsmarkte oft besser zu stehen kommt als das geistige Proletariat. Je höher aber die Leistungen, desto begrenzter der Markt, und desto günstiger die Lage des Angebotes, welches bei den höchsten Stellungen schon sogar seine individuellen Bedingungen stellen kann. Vorbildung und die er-



wählten ethischen Eigenschaften beeinflussen das Mengenverhältnis des Angebotes ebenfalls günstig.

Ein sehr wichtiger Unterschied zwischen gewöhnlicher und geistiger Arbeit entsteht am Arbeitsmarkte dadurch, daß bei geistiger Arbeit eine Schicht des Angebotes an jener Grenze steht, auf welcher die Verselbständigung nicht ausgeschlossen ist. Fallen die Beamtengehälter zu stark, so erfolgt ein Abfluß des Angebotes durch Verselbständigung. Dies dient dem ganzen Arbeitsmarkte dieser Leistungen als Stütze. Hinzu gesellt sich noch jener Umstand, daß geistige Arbeiter an das Leben höhere Ansprüche stellen und zum großen Teil auch aus bemittelteren Kreisen stammen, deren Lebenshaltung die Stellung der Arbeitsbedingungen seitens des Angebotes beeinflußt.

Diese Verschiedenheiten des Arbeitsmarktes der geistigen Arbeit erklären zur Genüge, weshalb in normalen Zeiten, im Gleichgewichtszustande der Volkswirtschaft geistige Arbeit höher entlohnt werden muß, als gewöhnliche Handarbeit. Daß es auch auf dem Gebiete der geistigen Arbeit eine Überproduktion und ein Überangebot geben kann, ändert nichts am Wesen dieser Tatsache.

Die Entlohnung der geistigen Arbeit vollzieht sich also, insofern sie im Rahmen der Unternehmung und im Verhältnisse der Privatangestellten vor sich geht, am Markte als einfache Preisbildung. Den Abweichungen in der Beschaffenheit der Preiskräfte sind jene Unterschiede zuzuschreiben, welche die Entlohnung der geistigen Arbeit gegenüber der Handarbeit aufweist. Natürlich gilt nicht dasselbe für die *öffentlichen Angestellten*. Ihr Arbeitsverhältnis beruht nicht auf einem gewöhnlichen Arbeitskontrakt und ist überhaupt kein einfaches wirtschaftliches Verhältnis.

Von einem Markte der öffentlichen Dienste kann man also nur in übertragenem Sinne sprechen. Schon die Nachfrage hängt nicht von wirtschaftlichen Verhältnissen, sondern von den Staatsnotwendigkeiten ab. Auch das Angebot wird nicht allein durch wirtschaftliche Erwägungen geleitet. Die Stellung der öffentlichen Beamten bietet auch sonstige Vorteile, Ansehen, Ruhegehalt usw., weshalb der Zudrang zu diesen Stellen keinen reinen wirtschaftlichen Charakter trägt. Trotzdem ist ein gewisser Zusammenhang mit wirtschaftlichen Erwägungen und mit dem freien Markte geistiger Arbeitsleistungen nicht zu verkennen. Die Möglichkeiten, eine Stelle im öffentlichen Dienste zu erhalten oder aus dem öffentlichen Dienste zu scheiden, um einen freien Beruf zu ergreifen oder im Wirtschaftsleben unterzukommen, begründen eine Gegenwirkung zwischen dem Markte der geistigen Arbeitsleistungen und den Anstellungsbedingungen im öffentlich-rechtlichen Dienste.

11. *Die Besitzrenten.* Die Betrachtung der Einkommenverteilung als Vorgang, welcher sich eng an die Wertbildung anschließt, ließ die rein wirtschaftlichen Momente der Einkommenverteilung so stark in den Vordergrund treten, daß man über sie jene wichtige Rolle vergaß, welche der Besitzverteilung in der Einkommenverteilung zukommt. Wenn wir die Einkommen nicht in ihrer unpersönlichen Eigenschaft als einfache Gegenwerte der für die Produktion zur Verfügung gestellten Produktivkräfte, sondern als persönliche Anteile der diese Produktivkräfte für Produktionszwecke überlassenden Personen betrachten, so tritt uns jener große *Einfluß* vor Augen, welchen die



*Besitzverteilung auf die Einkommenverteilung ausübt.* Es wird uns klar, daß sich eine wichtige Kategorie der Einkommen unmittelbar auf die Besitzverteilung und auf jenes Recht aufbaut, welches die Institution des Privateigentums den Besitzern von Sachgütern gewährleistet. Der Einfluß der Vermögensverteilung auf die Einkommenverteilung äußert sich in dem Vorhandensein von *Besitzrenten*.

Zwei Voraussetzungen sind es, welche die Besitzverteilung zum Faktor der Einkommenverteilung machen. Erstens das Verfügungsrecht einzelner über Sachgüter, zweitens die Produktivität dieser Güter. Gewiß ist also die produktive Leistung der Produktionsgüter die Grundlage der Besitzrenten, da die Produktivität den Besitzern dieser Güter ermöglicht, für die Verleihung, bzw. Vermietung derselben ein Entgelt zu erlangen. Doch würde jener Anteil, welcher auf Grund der Zurechnung des produktiven Beitrages der Ertragsgüter entsteht, keine Quelle des Einkommens für einzelne sein, wenn das Gesetz ihnen nicht die freie Verfügungsmacht über diese Ertragsgüter sichern würde. Die Verfügungsmacht über dieselben sowie die Produktivität derselben sind also in Verbindung miteinander die Quelle der Besitzrenten. Daß hierbei bloß dauerhafte Güter in Betracht kommen, ist wohl selbstverständlich, weil nur dieselben eine Verleihung bzw. Vermietung zulassen. Aus dieser Natur der Besitzrenten fließen ihre beiden wichtigen Merkmale. Erstens sind die Besitzrenten ein *arbeitsloses Einkommen*. Sie erfordern also seitens des das Einkommen genießenden Subjektes keine aktive Mitwirkung bei der Produktion. Zweitens sind sie ein *bedungenes, also kontraktliches Einkommen*, weil sie durch einen Leih- oder Vermietungskontrakt entstehen.

Selbstverständlich sind die Besitzrenten ebenfalls Ergebnisse der Preisbildung, und ihre Höhe wird durch die Preisgesetze bestimmt. Auch hier wirkt die Grenzproduktivität nicht direkt, sondern nur durch Beeinflussung der Preisgrenzen. Gegenüber dem Arbeitsmarkte wird aber dieser Markt dadurch gekennzeichnet, daß das Angebot eine erhebliche Stütze darin besitzt, daß es stets eine Grenzschrift gibt, welche durch zu niedere Preisangebote von der Verleihung bzw. Vermietung Abstand nimmt und selbst an die produktive Verwertung des Produktionsgutes schreitet. Der Preis für die Vermietung bzw. Verleihung von Grundbesitz und Kapital erhält hierdurch eine erhebliche Stütze, und diese ist es, welche der besitzenden Klasse die höheren Lebensansprüche und die Hebung der unteren Preisgrenze ermöglicht.

In dieser Beziehung befinden sich also die Eigentümer von Produktivgütern sachlicher Natur am Produktionsmittelmarkte in vorteilhafterer Stellung als die Arbeiter, welche zumeist ihrer Arbeit deshalb nicht die Ertragswertschätzung am Markte zugrunde legen können, weil für sie die selbständige Verwertung der Arbeitskraft nicht in Betracht kommt. Auch ist den Besitzern oft die Verwertung ihrer Produktivmittel im Leihwege nicht so dringend wie dem Arbeiter, der sonst nicht seinen Lebensunterhalt findet. Es darf aber nicht vergessen werden, daß die Eigentümer sachlicher Produktivmittel in einer anderen Hinsicht sich in einer ungünstigeren Lage befinden als die Arbeiter, denn letzteren steht die Möglichkeit des einheitlichen Auftretens am Markte durch Organi-



sation offen, während Grundbesitzer und Kapitalisten zu direkt marktlichen Organisationen sehr schwer kommen. Allerdings ist ihnen wiederum die Ausnützung des Zusammenschlusses in Interessenvertretungen auf politischem Wege zugänglich, wodurch auf die Einkommenhöhe ebenfalls eingewirkt werden kann.

Einheitliche Betrachtungen über die Besitzrenten und über die Einwirkung der Besitzverteilung auf die Einkommenverteilung wurden hauptsächlich in der sozialistischen Literatur angestellt, welche aber hierbei den Kapitalisten zumeist mit dem Unternehmer vermengt. Für sie ist der Besitz einfach ein Ausbeutungswerkzeug. So entsteht die *Ausbeutungstheorie* als Verteilungstheorie. Sie ist abgesehen von der Vernachlässigung des Unterschiedes zwischen Kapitalisten und Unternehmer in ihrem Wesen verfehlt, weil sie sich auf ein Werturteil aufbaut (der Besitz als Einkommensquelle sei eine Ausbeutung) und demnach nicht auf der Ebene der reinen Theorie steht, welche bloß Tatsachen festzustellen, sie aber nicht in ethischer Richtung zu werten hat. Den Einfluß der Besitzverteilung als wichtigen Faktor der Einkommenverteilung würdigt *Cannan* eingehender (vgl. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. XIX. S. 341—369), während neuestens in Amerika von *Davenport*, *Taussig* und auch von anderen das einheitliche Moment in den Besitzrenten schon betont wird.

12. *Die Grundrente*. Jene Form der Besitzrente, welche wir *Grundrente* nennen, zog ursprünglich die Aufmerksamkeit der Wissenschaft nicht in dieser Eigenschaft, sondern als Differenzialrente auf sich. Englische Forscher (*Anderson*, *West*, *Malthus*, *Ricardo*) wurden darauf aufmerksam, daß die Einheitlichkeit der Preisbildung im Zusammenhange mit der Verschiedenheit der Bodenqualitäten infolge der Bevölkerungsvermehrung und der Bebauung schlechterer Böden für die besseren Böden eine Differentialrente ergibt, da der Getreidepreis bei zunehmender Nachfrage und zunehmenden Kosten steigen muß. *Ricardo* reihte diese Theorie der Grundrente als einen wichtigen Bestandteil seiner Preislehre in das System der Einkommenverteilung ein. So wurde die Grundrente als Differentialrente der Lehre von der Einkommenverteilung einverleibt.

Der Schwerpunkt der *Ricardoschen* Grundrententheorie liegt darin, daß die Grundrente kein Kostenelement, also nicht Ursache, sondern Folge der Preisbildung ist. Sie stellt den Satz auf, daß der Getreidepreis nicht deshalb hoch ist, weil eine Rente bezahlt wird, sondern die Rente entsteht daraus, daß die Preise der Bodenprodukte mit der Zunahme der Grenzkosten steigen. Diese Behauptung ist gewiß stichhaltig. Trotzdem ist die *Ricardosche* Grundrententheorie verfehlt, und zwar aus dem einfachen Grunde, weil sie eine partielle Erscheinung, das Entstehen einer Differentialrente, welche gar nicht auf den Grund und Boden beschränkt ist, als Grundrente erklärt und an der Tatsache vorübergeht, daß die Grundrente kein reines Differentialeinkommen, sondern eine Besitzrente in wahren Sinne ist. *Nicht die Unterschiede in den Produktionskosten lassen die Grundrente entstehen, sondern die Begrenztheit des zur Verfügung stehenden Bodens sowie das Privateigentum an Grund und Boden*. Würde der Boden im Überflusse vorhanden sein oder kein Privateigentum an Grund und Boden bestehen, so wäre die Möglichkeit genommen, den Besitz von Boden schlechthin als Einkommensquelle zu benutzen. Wir können des-



halb nicht daran zweifeln, daß die Grundrente eine Besitzrente im eigentlichen Sinne des Wortes ist.

*Die Theorie der Differentialrente trifft also nicht das Wesen der Grundrente.* Die eigentliche Quelle der Grundrente liegt nicht in der Verschiedenheit der Produktionskosten der Landwirte. Ihrem Wesen nach entsteht sie nicht einfach als Folge des Gesetzes der höchsten Kosten, sondern als Ergebnis der Begrenztheit der Bodenmenge sowie der Einrichtung des Privateigentums, welches dem Grundbesitzer die Verfügung über den Grund und Boden sichert und ihn so in die Lage versetzt, sich von jenen eine Gegenleistung als Einkommen auszubedingen, die fremden Boden als Unternehmer bewirtschaften wollen. Wollen wir also das Wesen der Grundrente erfassen, so dürfen wir uns nicht einfach an die Verschiedenheit der Produktionskosten der Landwirte klammern, sondern wir müssen den Bodenbesitzer als solchen von jenen trennen, die fremden Boden bewirtschaften wollen und hierfür einen Preis zu zahlen geneigt sind. Letztere, also die Pächter, sind in ihrer volkswirtschaftlichen Eigenschaft Unternehmer und dürfen deshalb, weil sie ihre leitende Tätigkeit sowie ihr Kapital am Grund und Boden betätigen, nicht anders betrachtet werden als andere Unternehmer.

Fassen wir die Grundrente in diesem Sinne auf — und bei einer Betrachtung der Einkommenverteilung, welche sich nicht unmittelbar an die Wertlehre, sondern an die Preislehre anschließt, ist es anders nicht möglich, ein einheitliches System der Einkommenverteilung aufzubauen — so kommen wir zu dem Begriff der *absoluten Grundrente*. Nicht die relativen Kosten, sondern die absolute Tatsache, daß der Besitz von Grund und Boden infolge seiner Begrenztheit und auf Grund des Privateigentums durch Verpachtung zur Einkommenquelle wird, zeigt sich uns als Quelle der Grundrente. Sie kann also nicht nur auf die Böden besserer Qualität beschränkt sein, sondern muß überall auftreten, wo eine pachtweise Überlassung von Grund und Boden vor sich geht. Sie ist nicht Ergebnis der Verschiedenheit der Produktionskosten, sondern *ein Preis, welcher für die Bodennutzungen überhaupt gezahlt wird.*

Das Vorhandensein einer absoluten Grundrente entspricht dem Gedankengange der Physiokraten, welche dieselbe aus ihrer Produktivitätstheorie und aus der Sonderstellung der Grundbesitzer in der Volkswirtschaft erklärten. *Smith* hat noch Berührungspunkte mit ihnen, und erst mit *Ricardo* tritt die Differentialtheorie der Grundrente ihren Siegeszug an. Das Vorhandensein einer absoluten Grundrente wurde dann von *Rodbertus* gelehrt und von *Marx* als Bestandteil seiner Monopol- bzw. Ausbeutungstheorie ausgestaltet. Für ihn ist jeder Besitz Ausbeutungswerkzeug und so auch der Grundbesitz.

Das Bestehende an der Grundrententheorie *Ricardos* lag darin, daß sie seine Preislehre meisterhaft ergänzt und im Einklange mit derselben eine Erklärung für das Einkommen der Grundbesitzer gibt. Eben der Umstand, daß die Wissenschaft an Stelle der *Ricardoschen* Preislehre lange Zeit hindurch keine ähnliche geschlossene und einheitliche Preislehre stellen konnte, mußte die Herrschaft seiner Rentenlehre befestigen. Wurde einmal erkannt, daß nicht die Arbeitskosten und überhaupt nicht die Kosten ausschließlich den Preis bestimmen und nicht nur in der Landwirtschaft Differentialrenten entstehen, so mußte auch diese Rentenlehre fallen. Schon *Marshall* mußte Anstrengungen machen, um sie zu halten (vgl. *Principles*. London 1898. Book V., Chapt. VIII). *Wicksteed* wirft sie ruhig über Bord, indem er sagt: „*Ricardos celebrated law of rent really*



asserts nothing except that the superior article fetches the superior price, in proportion to its superiority" (Economic Journal. XXIV. S. 17). Ganz ähnlich lautet die Kritik *Schumpeters* (Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1908, S. 272—273), und *Amonn* antwortet auf die Beweisführung *Ricardos*, es entstehe die Rente bei Bebauung von Boden zweiter Qualität: „Nein! Die Rente entsteht schon vorher, sie entsteht in dem Augenblick, in welchem der Bedarf an Boden bzw. Bodenfrüchten infolge Wachsens der Bevölkerung über den vorhandenen Boden erster Qualität hinaus steigt.“ (Vgl. *Amonn*: Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie. Jena 1924. S. 62.) Übrigens hat auch *Ricardo* die theoretische Möglichkeit einer absoluten Grundrente nicht geleugnet, sie aber freilich nur für den Fall zugegeben, daß die Bevölkerungsvermehrung einen Grad erreicht, welcher den Boden zum Monopolgute macht und so eine Preissteigerung bei seinen Produkten über die Kosten hinaus ermöglicht.

Im Vordergrund der Literatur über die Grundrente steht das II. Kapitel von *Ricardos* Grundgesetzen. Hierzu vgl. man *Diehls* sehr eingehende und ausführliche Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu *D. Ricardos* Grundgesetzen I. Teil 2. Aufl. 1905, sowie *Amonns* Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie, 1924. Von den älteren deutschen Autoren sind besonders *Thünen*, Der isolierte Staat, 1824; ferner *Hermann*, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, 1832, wichtig. Die Theorie der absoluten Grundrente wurde besonders durch *Rodbertus*, Zur Beleuchtung der sozialen Frage. T. I. 1875; ferner durch *Schäffle*, Theorie der ausschließenden Absatzverhältnisse, 1867, entwickelt. Deutsche Monographien über die Grundrente enthalten *Berens*, Versuch einer kritischen Dogmengeschichte der Grundrente, 1868, und *Schullern-Schraitenhofen*, Untersuchungen über Begriff und Wesen der Grundrente, 1889.

13. *Die Höhe der Grundrente.* Aus unseren Betrachtungen über das Wesen der Grundrente ergeben sich wichtige Folgerungen bezüglich der Höhe der Grundrente. Diese wird nicht einfach, wie die *Ricardosche* Grundrententheorie meint, unmittelbar durch die Preise der Bodenerzeugnisse bestimmt, sondern auf dem Markte der Bodennutzungen unter Einfluß beider Parteien — der Grundbesitzer und der Pächter — festgestellt. An der Tatsache, daß der Preis der Bodenprodukte der Hauptbestimmungsgrund für die Höhe der Grundrente ist, wird hierdurch nichts geändert. Was der Pächter zu zahlen geneigt ist, hängt ja davon ab, was aus dem Boden herausgewirtschaftet werden kann, und hierbei spielen die Preise der Bodenprodukte eine wichtige Rolle. Es besteht aber doch ein großer Unterschied zwischen der Behauptung, daß die Grundrente jeder Preisbewegung der Bodenprodukte am Fuße folgt, ja ihr unmittelbares Ergebnis ist, und zwischen jener Ansicht, daß die Preise der Bodenprodukte wohl die Tendenz der Grundrente beeinflussen, jedoch nicht unmittelbar die Grundrente bestimmen. Die Beobachtung der Tatsachen gibt unserer letzteren Behauptung recht, und dies ist auch un schwer zu beweisen, wenn vor Augen gehalten wird, daß die Grundrente ausbedungenes Einkommen ist und auf Kontrakten beruht, welche für längere Zeiträume geschlossen werden. Daß die Grundrente die Schwankungen der Bodenpreise nicht unmittelbar mitmacht, ist in der Kriegszeit zur Genüge bewiesen worden, als die Verschiebung des allgemeinen Preisstandes die Grundbesitzer eben deshalb in eine schwierige Lage brachte, weil die für längere Zeit auf Grund der nun geänderten Verhältnisse festgesetzten Kontrakte mit dem alten Preisstand rechneten.



Jene Faktoren, welche die Höhe der Grundrente bestimmen, hängen natürlich in erster Reihe mit jenen Bestimmungsgründen zusammen, welche die Preise der Bodenprodukte beeinflussen. Die Zunahme der Bevölkerung sowie der hiermit verbundene Übergang zur intensiveren Bewirtschaftung des Bodens sind jene Grundkräfte, welche der Grundrente eine *steigende Tendenz* verleihen. Diese steigende Tendenz der Grundrente hat bekanntlich schon *Ricardo* stark hervorgehoben. Sie kann auch durch andere Umstände begünstigt werden. So hauptsächlich durch wirtschaftspolitische Maßnahmen (in erster Reihe durch Agrarzölle).

Wenn aber die Tendenz der Grundrente im allgemeinen eine steigende ist, so können auf dem Markte der Bodennutzungen sich auch solche Einflüsse geltend machen, welche eine Ermäßigung der Grundrente nach sich ziehen. Natürlich stehen dieselben auch in erster Reihe mit der Preisgestaltung der Bodenprodukte in Zusammenhang. Fortschritte in der landwirtschaftlichen Technik sowie die Entwicklung des Verkehrsnetzes kommen hierbei hauptsächlich in Betracht. Erstere erhöht die Produktivität der Landwirtschaft und vermehrt das Angebot von Bodenprodukten, letztere schaltet neue Produktionsgebiete in den Markt ein und wirkt hierdurch ebenfalls ermäßigend auf den Preis der Bodenprodukte. So haben beide Faktoren eine gewisse Hemmung der steigenden Tendenz der Grundrente zur Folge. Die Einschaltung neuer Produktionsgebiete durch Entwicklung der Verkehrstechnik kann, wie es in den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts der Fall war, ein jähes Fallen der Grundrente nach sich ziehen.

Es darf hierbei nicht vergessen werden, daß der Fortschritt in der landwirtschaftlichen Technik sich nicht auf einen Schlag verallgemeinert und deshalb als Differentialrente einzelnen Grundbesitzern zugute kommen kann. Die Entwicklung des Verkehrsnetzes hat eine gewisse Nivellierung der Preise der Bodenprodukte zur Folge und hebt deshalb in jenen Gebieten, deren Verwertungsmöglichkeiten hierdurch gehoben werden, die Grundrente. Die Einwirkung der Entwicklung des Verkehrsnetzes auf die Grundrente hat *Thünen* eingehend untersucht und überzeugend dargetan, daß Entfernung und Transportmöglichkeiten die Richtung der landwirtschaftlichen Produktion tiefgehend beeinflussen. Je nach der Beschaffenheit der Produkte und ihrer Transportmöglichkeiten bilden sich um die größeren Verwertungsplätze Kreise, welche je eine andere Produktionsrichtung begünstigen. So werden in der Nähe der Städte hauptsächlich weniger transportfähige Produkte erzeugt, wie Gemüse, Milch usw., während in den entfernteren Kreisen für den Transport besser geeignete Produkte gebaut werden. Nach *Thünen* werden diese Kreise die *Thünenschen Kreise* genannt. Auch sie haben einen wichtigen Einfluß auf die Gestaltung der Grundrente, weil die Bodennutzungen dort besser bezahlt werden, wo sich intensivere Wirtschaft durch bessere Verwertungsmöglichkeiten auszahlt. So ist die Grundrente in den inneren Kreisen höher als in den entfernteren. Schon dies zeigt, daß *von einer Ausgleichungstendenz und einer Einheitlichkeit der Grundrente nicht ge-*



spoken werden kann. Die Lage des Bodens sowie die Beschaffenheit desselben, wohl auch örtliche Gebräuche und die Schwierigkeit weit auseinander liegende Grundstücke zu bewirtschaften, was einer Ausgleichung der Nachfrage entgegen arbeitet, können erhebliche Unterschiede in der Höhe der Grundrente hervorrufen. Von einer einheitlichen Tendenz der Grundrente hingegen kann wohl aber mit Recht gesprochen werden, weil die oben erwähnten, im allgemeinen auf den Preis der Bodenprodukte einwirkenden Faktoren eine solche hervorrufen.

14. *Der Kapitalmarkt.* Wollen wir zu den Gesetzen gelangen, welche den Kapitalzins beherrschen, so müssen wir zunächst die Eigenheiten des Kapitalmarktes betrachten. Diese Eigenheiten hängen mit der spezifischen Erscheinungsform des Kapitals zusammen. Von einem Kapitalmarkte kann nur auf einer höheren Entwicklungsstufe der Geldwirtschaft, also in einer gut entwickelten Zahlungsgemeinschaft gesprochen werden, in welcher das Geld auch als Verkörperlichung der wirtschaftlichen Reserven erscheint. Alle jenen Eigenschaften, welche den Kapitalmarkt charakterisieren, lassen sich darauf zurückführen, daß das Kapital in Geldform erscheint.

Hieraus folgt zunächst die große *Beweglichkeit* des Kapitalmarktes. Sie ist die unmittelbarste Folge der Geldform der wirtschaftlichen Reserven, da die Haupteigenschaft des Geldes eben in der Beweglichkeit liegt. Die Vertretbarkeit sowie der Verlust der Individualität der einzelnen Geldstücke verleihen dem Gelde sowie den in Geld verkörperten Wirtschaftsreserven durch ihre Beweglichkeit ein großes Anpassungsvermögen. *Einheitlichkeit des Geldmarktes* sowie starke Ausgleichungstendenz bezüglich der Verwendungsmöglichkeiten werden hierdurch hervorgerufen. Der Markt wird demnach leicht überblickbar, denn schließlich sind im Geldkapitale alle Verwendungsmöglichkeiten auf einen gemeinsamen Nenner gebracht. Als weitere Folge ergibt sich die *einheitliche Tendenz der Kapitalrente* oder des Kapitalzinses. Es bildet sich eine allgemeine Zinshöhe heraus, welche eine Einheitlichkeit des Kapitaleinkommens mit sich bringt, wie sie bei keinem anderen Einkommenszweige zu beobachten ist. Dies wird schon dadurch begünstigt, daß eben die Geldform des Kapitals den Zins in Prozenten des Kapitals ausdrücken läßt und so eine leichte Vergleichbarkeit der einzelnen Kapitalanlagen bezüglich ihrer Ergiebigkeit ermöglicht. Im Kapitalzinse spiegelt sich so die Einheitlichkeit der Geldrechnung der Verkehrswirtschaft, und dies läßt zunächst bei der Nachfrage die Grenzproduktivität viel einheitlicher einwirken als bei den übrigen Produktionsfaktoren. Aber auch das Kapitalangebot wird durch die Geldform des Kapitals stark vereinheitlicht, denn die Schätzung des Angebotes wird auch in weitem Maße vergleichbar. Auch ist infolge der Beweglichkeit des Kapitals jene Stütze viel wirksamer, welche die an der Grenze der Verwendung des Kapitals zur Eigenproduktion stehende Klasse der Kapitalisten dem Angebote gewährt.

Natürlich hat auch die Vereinheitlichung des Kapitalmarktes und die Einheit des Kapitalzinses ihre *Hemmungen*. Das menschliche Vermögen, den



Markt zu überblicken, ist begrenzt und auch der Charakter der Kapitalanlagen nicht einheitlich<sup>1</sup>. Die verschiedenen Grundlagen der Kreditgewährung ergeben aus dem Wesen des Leihkontraktes herauswachsende Abweichungen des Zinsfußes, und das *Risikomoment*, welches uns unten bei der Zinshöhe beschäftigen wird, muß auch Verschiedenheiten in der Zinshöhe hervorrufen. Auch die Beschaffenheit der Kreditorganisation ist von entscheidendem Einflusse auf den Kapitalmarkt.

Durch die Kreditorganisation wird nämlich *der Kapitalmarkt in zwei Abschnitte zerlegt*. Die Banken und übrigen Kreditinstitute schieben sich als Kapitalvermittler zwischen Angebot und Nachfrage ein und teilen hierdurch den Kapitalmarkt in zwei, miteinander zwar zusammenhängende, aber nichtsdestoweniger voneinander getrennte Abschnitte. Im ersten Abschnitte des Kapitalmarktes stehen sich Kapitalisten und Banken gegenüber. Es ist dies der *Kapitalaufsaugungsprozeß* der Kreditinstitute. Sie sind es, welche das Kapital sammeln und so als Nachfrage auf diesem Markte auftreten. Der zweite Abschnitt des Kapitalmarktes wird durch die aktiven Geschäfte der Kreditinstitute gebildet, indem nun diese Institute das Kapitalangebot gegenüber der Kapitalnachfrage der Unternehmer bilden.

Infolge Verschiedenheit der Beschaffenheit von Nachfrage und Angebot sind die beiden Abschnitte des Kapitalmarktes von verschiedenem Charakter. Im ersten Abschnitte des Kapitalmarktes steht ein äußerst zersplittertes und nicht fachkundiges Angebot einer fachkundigen, wirtschaftlich hoch ausgebildeten und noch dazu ziemlich zentralisierten Nachfrage gegenüber. Schon hieraus ist die nachteilige Lage des Angebotes ersichtlich. Hierzu gesellt sich noch, daß das Angebot mehr oder weniger nur den Tauschwert der Kapitalnutzungen kennt, weil es eben dem Unternehmertume und den produktiven Verwertungsmöglichkeiten des Kapitals zum überwiegenden Teile fern steht. Die Nachfrage hingegen ist in steter Verbindung mit den Spitzen des Wirtschaftslebens und kennt die Rentabilitätsmöglichkeiten aufs genaueste. Hieraus ergibt sich zunächst eine Tendenz der Preisbildung, welche den Preis der Kapitalnutzung, also den Zins, möglichst der unteren Preisgrenze nähert. Die zweite Folge ist eine gewisse Schwerfälligkeit dieses Marktes, welche aus der Dezentralisiertheit und aus der Unkenntnis des Marktes seitens des Angebotes folgt. Die Erhöhung der Rentabilitätsaussichten und der Grenzproduktivität teilt sich diesem Markte deshalb schwerer mit. Nur der Wettbewerb zwischen den Kreditinstituten sowie die bei starker Kapitalnachfrage gegebene Notwendigkeit, den Anreiz für die Kapitalbildung zu erhöhen, bringen diesen Faktor besser zur Geltung. Deshalb ist dieser Abschnitt des Kapitalmarktes auch wenig empfindlich. *Der Zins, welchen die Kreditinstitute für die Einlagen bezahlen, hat demgemäß eine ruhigere und gleichmäßigere Tendenz.*

Ganz den entgegengesetzten Charakter trägt der zweite Abschnitt des Kapitalmarktes. Hier sind Nachfrage und Angebot gleich fachkundig, und stehen

<sup>1</sup> Wir werden hierüber noch unten im Kapitel über Geldmarkt und Kapitalmarkt eingehender sprechen müssen.



beide stark unter der Einwirkung der Verwertungsmöglichkeiten des Kapitals. Eine Empfindlichkeit der Zinshöhe und ein starkes Schwanken derselben muß das Ergebnis sein, was auch durch die Erfahrung bestätigt wird. Die Preisgrenzen sind eng und bekommen eben deshalb jede Veränderung im Wirtschaftsleben zu fühlen, weil der Einfluß der Grenzproduktivität sich bei Angebot und Nachfrage gleich fühlbar macht. *Die von den Kreditinstituten für das verliehene Kapital geforderten Zinsen sind deshalb stark beweglich und machen eine jede Bewegung des Wirtschaftslebens mit. Natürlich nicht in gleichem Maße, weil kurzfristige und langfristige Kapitalverleihung durch die Dauer des Leihkontraktes eine verschiedene Möglichkeit der Anpassung besitzen.*

Deshalb spielt auch das Zeitmoment eine wichtige Rolle auf dem Kapitalmarkt. Es führt zu einer Spaltung des Kapitalmarktes in zwei Teile, je nach der Dauer der Bindung des Kapitals. Es entsteht einerseits der *Geldmarkt*, d. h. der Markt für kurzfristige Kredite, andererseits der *Kapitalmarkt im engeren Sinne*, nämlich der Markt für dauernde Anlagen, also für langfristige Kredite. Auf dem ersteren sind Angebot und Nachfrage beweglich, während dem zweiten eine gewisse Schwerfälligkeit innewohnt. *Volle Beweglichkeit macht sich demnach nur bei den kurzfristigen Kapitalverleihungen geltend, während langfristige Kapitalverleihungen nur in gewissen Abschnitten den Pulsschlag des Wirtschaftslebens empfinden.*

Die Zweiteilung des Kapitalmarktes ist demnach für seine Beschaffenheit von entscheidender Bedeutung. Bisher wurde kaum berücksichtigt, daß auch der Kapitalaufsaugungsprozeß als Kapitalmarkt aufzufassen ist, auf welchem sich ein Preis für die Kapitalüberlassung bildet. Auch wurde durch die Literatur jenem Umstande nicht genügend Gewicht beigelegt, daß der Kapitalmarkt in seiner Eigenartigkeit und der Kapitalzins in seiner Wesenheit nur erfaßt werden können, wenn wir den Kapitalzins *auf den Leihpreis des Geldkapitals beschränken*. Unsere unten auszuführende Kapitaltheorie wird nur erhärten, daß das Kapital in seiner Geldform die wirklichen Merkmale des Kapitals als Quelle eines Besitz Einkommens sui generis trägt. Jedenfalls ist der Zins nur auf dieser Grundlage in seiner Eigenart erklärbar, und es hat keinen Sinn, den Kapitalmarkt in einer Weise zu deuten, welche Geldkapital und Kapitalgüter vermengt<sup>1</sup>. Alle Eigenheiten des Kapitalmarktes leiten sich aus der Geldform des Kapitals ab, und wollen wir den Kapitalmarkt in einer Weise auffassen, welche nicht nur das Geldkapital, sondern auch die zur Verleihung geeigneten übrigen dauerbaren Güter umfaßt, so entschwinden uns alle spezifischen Merkmale des Kapitalmarktes. Beweglich-

<sup>1</sup> Dies tut z. B. Truchy, indem er in eigenartiger Weise zwischen neuem und altem Kapital unterscheidet, aber unter dem Titel des Zinses auch alle Besitzrenten und folgerichtig auch die Grundrente behandelt. Neues Kapital ist für ihn Geldkapital, altes angelegtes (auch in Grund und Boden angelegtes) Kapital. (Vgl. Cours d'Économie Politique. Bd. II. S. 175—209.) Durch diese Auffassung werden Unternehmergewinn und Zins leicht vermengt und die Eigenarten der einzelnen Besitzrenten verwischt.



keit, Einheitlichkeit, höchstes Anpassungsvermögen und Überblickbarkeit sind Merkmale, welche nur dem Kapitalmarkte eigen sind.

Nur so zeigt sich uns der Kapitalmarkt als Gegenpol des Marktes der Bodennutzungen. Beweglichkeit und Ausgleichstendenz hier, Schwerfälligkeit und Einfluß der individuellen Lage dort führen diesen Gegensatz herbei. Es ist nicht schwer zu erkennen, daß der Markt für Verpachtung dauerbarer Güter, wie z. B. der Wohnungsmarkt, viel größere Ähnlichkeit mit dem Markte der Bodennutzungen zeigt als mit dem Kapitalmarkt. Das Einkommen aus Vermietung dauerbarer Güter sowie aus Aktienbesitz ist kein reiner Zins, sondern ein Mittelglied zwischen Zins und Unternehmergewinn. Die Geldform des Kapitals verleiht also dem Kapitalzinse seine Eigenheit, und die Theorie muß diesem Umstande Rechnung tragen.

15. *Die Bestimmungsgründe des Kapitalzinses.* Als Preis der Kapitalnutzung wird natürlich auch der Kapitalzins in seiner Höhe durch die Schätzungen von Angebot und Nachfrage beeinflusst. Beim Angebote ist hierbei ein wesentlicher Unterschied gegenüber der Arbeit und dem Grund und Boden zu beobachten. Während nämlich das Arbeitsangebot sowie das Angebot von Bodennutzungen stark unter dem Einflusse nichtwirtschaftlicher Faktoren stehen, wird das Kapitalangebot in hohem Maße von wirtschaftlichen Erwägungen beeinflusst. Arbeits- und Bodenangebot hängen stark von Naturtatsachen ab, das Kapitalangebot hingegen wird dadurch erheblich beeinflusst, daß das Kapital auf wirtschaftlichem Wege als Ergebnis wirtschaftlicher Einflüsse zustande kommt. Die Kapitalbildung ist ein wirtschaftlicher Vorgang und keine Naturerscheinung, denn sie beruht auf wirtschaftlichen Rücklagen, welchen Bewertungsvorgänge zur Grundlage dienen. Gegenwarts- und Zukunftsverwendungsmöglichkeiten werden hierbei gegeneinander abgewogen. Da aber das Kapital auch verliehen werden kann, werden diese Erwägungen durch die Verwertungsmöglichkeiten der wirtschaftlichen Rücklagen als Einkommensquelle beeinflusst. So gewinnt die Höhe des Kapitalzinses als Tauschwert selbst einen Einfluß auf den Kapitalbildungsvorgang. Um die Kapitalbildung im Gange zu erhalten, muß also der Zins eine Höhe erreichen, welche die *Grenzsparerer*, also jene Schicht der Kapitalisten noch zur Rücklage bewegt, welche gerade vor der Wahl stehen, gewisse Einkommenseile zu verzehren oder zurückzulegen. Natürlich wechselt diese Grenze mit der Zinshöhe, und so wird das Kapitalangebot durch wirtschaftliche Momente beeinflusst. Daß auch die Wahl zwischen Verleihung und Verwendung im eigenen Betriebe das Kapitalangebot stützt, wurde schon wiederholt hervorgehoben.

Selbstverständlich ist der Umfang des Kapitalangebotes für die Zinshöhe von großer Bedeutung. Hieraus erklärt sich, daß Länder mit erheblicher Kapitalbildung im allgemeinen einen niedrigeren Zinsfuß haben, als solche, in welchen die Kapitalbildung geringer ist. So betrug der Notenbankdiskont im Durchschnitt für den Zeitraum 1900—1913 in Frankreich 3,16%, in England 3,72%, in Deutschland 4,57, in Rußland hingegen beiläufig 5,44%. Auch das Sinken des Zinsfußes im Laufe der Jahrhunderte ist zum großen Teil aus dem mit wachsender Wohlhabenheit zunehmendem Kapitalange-



bote zu erklären. Wird die Kapitalbildung durch kriegerische oder andere Ereignisse gehemmt, so wird, wie es auch in unseren Tagen geschehen ist, die sinkende Tendenz des Zinsfußes unterbrochen. Gesellen sich noch andere Momente hinzu, welche starke Störungen des Kapitalmarktes hervorrufen, so kann vorübergehend der Zins eine horrende Höhe erreichen, wie es in Deutschland, in Österreich und in Ungarn während der Inflationsperiode der Fall war.

Von der Nachfrageseite her gelangt der Kapitalzins in direkte Verbindung mit der *Grenzproduktivität*. Jeder Wandel in derselben, jede Änderung der Wirtschaftslage, der Wellenschlag der Konjunktur und der Depression, wirken von dieser Seite her auf den Kapitalzins ein. Früher suchte man auch einen unmittelbaren Einfluß der Veränderungen des Geldwertes auf die Zinshöhe nachzuweisen. Von einem solchen kann nur bei einer sehr erheblichen Verminderung des Geldwertes gesprochen werden. Die Geldentwertung teilt sich in diesem Falle dem Geldkapitale mit und kommt in der verminderten Kaufkraft des Geldkapitals zum Ausdruck. Auch die Kapitalbildung wird gehemmt, weil bei erheblich erhöhtem Preisstand die frühere Zinshöhe die Grenzkasse nicht mehr zum Sparen bewegen kann und deshalb sich das Kapitalangebot vermindert. Ein Steigen des Zinses muß die unerläßliche Folge sein, welche sich aber, wie die übrigen Folgen der Preisverschiebung, erst langsam geltend macht.

Bei Bestimmung der Zinshöhe kommen auch Momente zur Geltung, welche mit der spezifischen Beschaffenheit des Geldkapitals bzw. mit der Organisation des Kapitalmarktes zusammenhängen. Die Geldleihe enthält ein eigenes *Vertrauensmoment*, welches bei Verleihung anderer Güter nicht in den Vordergrund tritt. Es ist dies wiederum eine Folge der Geldform des Kapitals. Geld kann nur gebraucht werden, indem man es in der Zahlungsgemeinschaft zirkulieren läßt, also indem man es für Güterbeschaffungen ausgibt. Durch diese Verwendung tritt im Gebrauche des Geldkapitals ein Moment ein, welchen wir den toten Punkt nennen können, in welchem das geliehene Kapital verschwindet, um in Güterform wieder zu erscheinen. Ob diese Verwendung zweckdienlich und auch wirklich in einer Weise erfolgt, welche die Kapitalsubstanz neu entstehen läßt und den Schuldner zur Zahlung des Zinses sowie zur Rückzahlung des geliehenen Geldes befähigt, ist Vertrauenssache. Eine größere oder kleinere Gefahr ist aber stets mit der Verleihung verbunden. Streng genommen ist sie jeder Verleihung gemeinsam, doch nirgends so groß wie bei der Geldleihe. Die Folge hiervon ist, daß die Höhe des Kapitalzinses in direkte Abhängigkeit vom Vertrauensmoment gerät und die Höhe des Zinses durch die Bonität oder Sicherheit der Kapitalverleihung beeinflusst wird. Man hat dieses Element des Zinses die *Risikoprämie* genannt. Die Bezeichnung ist richtig, nur darf darauf nicht vergessen werden, daß dieselbe nicht selbständig, sondern im Preise der Kapitalnutzung auftritt.

Auch ein zweiter Faktor der Zinshöhe steht mit dem Wesen der Kapital-



leihe, aber auch mit der Beschaffenheit der Kreditorganisation im Zusammenhang. Es ist dies der *Grad der Beweglichkeit, der Liquidität* der durch den Kredit erworbenen Forderungen. Je leichter die Forderung durch Weitergabe zu Geld gemacht werden kann, mit desto geringeren Zinsen können sich die Banken begnügen.

Aus der Zusammenwirkung beider Momente, der Verlustgefahr sowie der Liquidität entsteht eine Spaltung der Zinssätze. Im Mittelpunkt steht der *Banksatz* (auch *Bankrate* genannt), d. h. der Zins, welchen die Notenbank bei der Diskontierung von Wechseln anwendet. Seine große Bedeutung für das Wirtschaftsleben leitet sich von der zentralen Stellung der Notenbank in der Kreditorganisation ab. Oft erheblich unter dem Banksatz stellt sich der *Privatdiskont*, d. h. der Zins für auf der Börse diskontierbare Wechsel, während der *Lombardzins* sowie der *Kontokorrentzins*, d. h. der Zins für Darlehen auf Grund von Effekten- und Warenverpfändung sowie bei laufender Rechnung über dem Banksatz steht. So belief sich die Bankrate der Deutschen Reichsbank im Durchschnitt des Jahres 1912 auf 4,95%, während der Durchschnitt des Privatdiskontes für dasselbe Jahr an der Berliner Börse 4,22% betrug.

Daß die *Dauer des Leihkontraktes* auf den Zins Einfluß hat, wurde oben schon berührt. Wenigstens die Beweglichkeit des Zinses wird hierdurch stark beeinflußt. Hier soll nur noch darauf hingewiesen werden, daß die Zinshöhe auch einem gewissen Einflusse der Dividenden untersteht, insofern nämlich das Steigen der Dividenden den fix verzinslichen Papieren Kapital entzieht und so zur Erhöhung des Zinses beiträgt.

Eine weitere Eigenheit des Kapitalmarktes haben wir schon oben erörtert. Sie besteht darin, daß der Kapitalmarkt sich aus zwei Abschnitten zusammensetzt. Die Kreditinstitute stehen in der Mitte zwischen diesen beiden Abschnitten des Kapitalmarktes. Sie besorgen das Ansiehziehen des Kapitals und die Weitergabe desselben an die Unternehmung. Aus dieser Tätigkeit der Institute entsteht der Unterschied zwischen den von den Kreditinstituten gezahlten und den von diesen bei Weiterverleihung des Kapitals geforderten Zinsen. Letztere müssen eine Höhe erreichen, welche die Kosten der Kreditvermittlung deckt. So müssen sich die Zinsen für Einlagen und sonstige Guthaben bei der Bank stets niedriger stellen als die durch die Kreditinstitute für die gewährten Kredite aufgerechneten Zinsen. Hierdurch gewinnt der Stand der Kreditorganisation auf die Höhe des Kapitalzinses einen Einfluß. Wollen wir jenes Entgelt, welches zur Kapitalbildung aneifert, als Produktionskosten des Kapitals auffassen, so können wir sagen, daß zu denselben, bis das Kapital zum Unternehmer gelangt, noch die Vermittlungskosten hinzutreten.

Der Einfluß jener Tatsache, daß die Entstehung des Kapitals auf wirtschaftliche Weise vor sich geht, wurde hauptsächlich durch die amerikanische Literatur berücksichtigt. *Carver* und *Taussig* haben zwar mit Recht darauf aufmerksam gemacht, daß die Entstehung des Kapitals kein rein wirtschaftlicher Vorgang



ist, doch steht außer Frage, daß der Einfluß wirtschaftlicher Momente, insbesondere jener der Zinshöhe, sich hier stark geltend macht.

Was unsere Auffassung der Kapitalvermittlungskosten als Produktionskosten des Kapitals betrifft, soll bemerkt werden, daß sie von der üblichen, seit *Senior* eingebürgerten Auffassung abweicht, denn im allgemeinen wird unter Produktionskosten des Kapitals das *Entsagungsopfer* verstanden. Doch ist demgegenüber geltend gemacht worden, die Kapitalbildung fordere oft überhaupt kein Opfer, sondern mehr eine Wahl zwischen Verbrauch oder Verwendung als Einkommensquelle. Vorsorge für die Zukunft und Erzielung einer Besitzrente sind auch die wahren Beweggründe der Kapitalbildung. Die Kosten der Kapitalvermittlung hingegen müssen tatsächlich bestritten werden und demgemäß auch den Preis der Kapitalnutzung beeinflussen. Sie sind jene Geldausgaben, welche die Organisation des Kapitalangebotes erfordert.

16. *Der Zins und die Produktivitätsfrage des Kapitals.* Der Zins ist der Preis der Kapitalnutzung, wie der Arbeitslohn jener der Arbeit und die Grundrente jener der Bodennutzung ist. Weshalb ein Preis für die Vermietung bzw. für die leihweise Überlassung dieser Produktivkräfte gezahlt wird, liegt auf der Hand. Die Nutzungen, welche sie bieten, bilden den Grund. Hieraus folgt, daß man von einem *ursprünglichen Zins* nur in übertragenem Sinne sprechen kann, denn das in der eigenen Unternehmung verwendete Kapital wirft nur rein rechnerisch ein dem Zinse entsprechendes Einkommen ab, welches nicht selbständig in Erscheinung tritt, sondern nur rechnungsmäßig, und zwar auf Grund des bestehenden Zinsfußes errechnet, eine Rolle gewinnt, indem es den Unternehmer in den Stand setzt, sich darüber klar zu werden, ob das in der Unternehmung angelegte Eigenkapital sich rentiert. Der wahre Zins als selbständiges Einkommen ist immer *Leihzins*, denn er wird für leihweise Überlassung des Kapitals gezahlt.

Auch hinter dem Leihzins steht kein ursprünglicher Zins, wohl aber die Produktivität des Kapitals, welches die Nachfrage (die Unternehmer) dazu bewegt, für die Kapitalleihe einen Zins zu bezahlen<sup>1</sup>. Doch ist der Zusammenhang zwischen Zins und Produktivität des Kapitals nicht anderer Art, als jener zwischen Arbeitslohn und Produktivität der Arbeit oder zwischen Grundrente und Produktivität des Bodens.

Dies muß deshalb hervorgehoben werden, weil man es für nötig hielt, die Produktivität des Kapitals als Quelle des ursprünglichen Zinses selbständig als ein eigenartiges Problem zu untersuchen, während es doch niemanden einfiel, die Produktivität der Arbeit oder des Grund und Bodens als Quelle eines ursprünglichen Lohnes oder einer ursprünglichen Rente eigens ableiten zu wollen.

Seitdem eine Theorie der Einkommenverteilung besteht, wurden die einzelnen Einkommenszweige als das Entgelt für die produktiven Leistungen der Produk-

<sup>1</sup> Wenn *Birk* meint, die Produktivität des Kapitals wäre keine notwendige Voraussetzung des Zinses, weil derselbe „ein Seltenheits- und Machtphänomen ist“ (vgl. seinen Artikel „Moderne Scholastik“ im Weltwirtsch. Archiv. Bd. 24. (1926) S. 213), so ist dies gewiß verfehlt, denn das Kapital wäre kein Seltenheitsgut, d. h. genauer, kein wirtschaftliches Gut, wenn es keinen Nutzen hätte, wenn es also, da der Nutzen des Kapitals in der produktiven Verwendung besteht, nicht produktiv wäre.



tionsfaktoren betrachtet. Der Gedanke, daß einer dieser Faktoren keine produktive Leistung verrichten würde, konnte in der älteren Theorie gar nicht aufkommen, da die Produktivität eines jeden dieser Faktoren für sie außer Zweifel stand. Erst auf der Grundlage der Zurechnungslehre ergaben sich Schwierigkeiten, welche schon dem Auge *Mengers* nicht entgingen. Bei der Arbeit und beim Grund und Boden drängt sich die Produktivität als empirische Tatsache auf. Beim Kapital aber wurde, insbesondere von *Böhm-Bawerk*, die Frage aufgeworfen, wie es möglich sei, daß, obzwar der Wert der Kapitalgüter sich aus dem Werte ihrer Produkte herleitet und der Wert der Kapitalgüter deshalb dem Werte der durch sie erzeugten Produktenmenge gleich sein muß, trotzdem durch dasselbe ein Mehrergebnis erzielt wird, welches ermöglicht, nach Rückerstattung des Kapitals auch noch einen Zins zu zahlen. Die Frage *Böhm-Bawerks* lautet also: *Worauf ist es zurückzuführen, daß trotzdem das dem Kapital zuzurechnende Ergebnis den Kapitalwert bestimmt, das Kapital doch ein Mehrergebnis — nämlich den Zins — in der Produktion erzielt?* Da diese Frage nur beim Kapital aufgeworfen wurde, schien das Kapital eine Sonderstellung zwischen den Produktionsgütern einzunehmen.

Dies wird auch durch unsere Untersuchung bestätigt. Diese Sonderstellung bezieht sich aber nicht, wie *Böhm-Bawerk* meint, auf die Frage der Produktivität, sondern ist einfach Folge der Geldform des Kapitals und besteht darin, daß das Kapital durch Verwendung in der Produktion die Geldform verliert und nur nach beendeter Produktion wieder in derselben erscheint<sup>1</sup>. Der Unterschied gegenüber den anderen Produktionsgütern besteht also nicht darin, wie *Böhm-Bawerk* meinte, daß es beim Kapital einer eigenen Begründung bedürfte, wie über den rückzuerstattenden Kapitalwert noch ein Wertüberschuß aus der Produktion entstehen kann. Würde man die Produktivität im Sinne *Böhm-Bawerks* als Wertüberschuß über den Wert des aufgewendeten Produktionsmittels auffassen, so wäre die Frage im allgemeinen bezüglich der sachlichen Produktivgüter, also auch bezüglich des Bodens aufzuwerfen, und es dürfte daraus, daß beim Kapitale durch die Produktion der Kapitalwert und der in den Zinsen bestehende Überschuß vergütet wird, keine Abweichung von der Sachlage beim Grund und Boden gesucht werden, außer des oben berührten Unterschiedes, daß, während das Geldkapital durch seine Verwendungsart aufgezehrt wird, der Boden bestehen bleibt. Der Substanzwert muß in einem, wie im anderen Falle unberührt bleiben, und außer ihm müssen noch die Werte der Nutzung erzielt werden, was ja daraus hervorgeht, daß bei Verpachtung nach Ablauf derselben der Boden ebenso dem Besitzer zurückgegeben werden muß, wie bei Fälligkeit der Schuld das verliehene Kapital dem Kapitalisten. Der Unterschied gehört nicht zum Wesen der Sache und besteht nur darin, daß die Verwendungsart des Kapitals, indem es als Geld ausgegeben werden muß, um in der Produktion verwertet zu werden, eine andere ist als beim Boden, welcher in seiner Substanz durch die Produktion nicht berührt wird. Es ist aber, wie wir oben bei der Betrachtung des Lebensprozesses der Einzelwirtschaft feststellen mußten, überhaupt verfehlt, die Produktivität als Wertüberschuß aufzufassen.

Auf dieser Grundlage wird jener Frage, auf welche *Böhm-Bawerk* und andere so viel Scharfsinn verwendeten, der Boden überhaupt entzogen. Die Produktivität des Kapitals steht bei dieser Betrachtung außer Zweifel. Sie ist nicht etwas, was einer eigenen Beweisführung bedürfte, denn auch das Kapital enthält latente Werte, welche erst durch die Produktion verwirklicht werden. Ob Arbeit, Land oder Kapital verliehen wird, bleibt sich ganz gleich. Jedes derselben

<sup>1</sup> Vgl. weiter unten im III. Teil den § 7 über den Kreislauf des Kapitals in der Unternehmung.



ist ein Produktivgut mit latenten Nutzungen. Diese Nutzungen werden bezahlt und der Kapitalzins ist gerade so ein Preis für produktive Leistungen wie der Arbeitslohn oder die Grundrente. Der Wert der sachlichen Produktionsgüter, Boden und Kapital wird ganz auf dieselbe Weise durch Kapitalisierung dieser Nutzungen gebildet. Daß der Kapitalzins in Prozenten des Kapitalwertes ausgedrückt wird, hat mit der Produktivitätsfrage selbst nichts zu tun, sondern ist eine verkehrswirtschaftliche Tatsache, welche den verkehrswirtschaftlichen Grad der realisierten Nutzung ausdrückt. Wenn auch dem eigenen Kapitale Zinsen angerechnet werden und der Grundbesitzer seinen Produktionserfolg ebenfalls in ähnlicher Weise kontrolliert, so ist dies eben nur eine verkehrswirtschaftliche Kontrolle, welche die Ergiebigkeit der Verwendung durch die Geldrechnung kontrolliert, was auch dadurch bewiesen wird, daß auch der Grundbesitzer mit Kapital und Zinsen rechnet.

*Böhm-Bawerk* und eine lange Reihe von Schriftstellern erschwerten sich also unnötigerweise die Aufgabe, wenn sie das Zinsproblem nur durch die Darlegung der Produktivität des Kapitals lösen zu können glaubten. *Böhm-Bawerk* selbst nahm seine Zuflucht zu einem gewiß wichtigen Momente des Wirtschaftslebens, nämlich zum Zeitmomente. So entstand seine *Agiotheorie*, wonach der Kapitalzins jenen Wertzuwachs darstellt, welcher durch Heranreifung von Zukunftsgütern (Kapital) zu Gegenwartsgütern (Produkte) entsteht. Die überaus geistreiche Durchführung dieses Gedankens hat besonders in Amerika viele Anklänge gefunden, wo *Irving Fisher*, *Taussig* und *Fetter* sowie auch andere Schriftsteller den Grundgedanken übernahmen. In Europa fand sie weniger Sympathie, wurde aber von *Wicksell* und mehreren Italienern, so von *Ricca-Salerno* und *Graziani* dem Wesen nach angenommen und sogar weitergebildet. Der Gedanke *Böhm-Bawerks*, daß Zukunftsnutzungen mit Gegenwartsnutzungen nicht gleich bewertet werden können, gehört aber in die Werttheorie, und als Zinstheorie scheint uns eben deshalb die *Agiotheorie* unzureichend. Dasselbe gilt von der *dynamischen Theorie Schumpeters*. Diese beruht auf der Behauptung, daß im statischen Zustande der Volkswirtschaft ein Zins unmöglich sei, weil eben das Zurechnungsgesetz den Wert der Produkte und den Wert des Produktionsmittels gleichstellt. Eine Inkongruenz könne nur bei einem Produktionsfortschritte auftreten, indem die Produktionsverbesserung Mehrerträge erzielen könne, welche durch die Verkehrswirtschaft noch nicht verallgemeinert und so dem Produktivgute noch nicht zugerechnet, also seiner Bewertung noch nicht zugrunde gelegt sind. Die Einseitigkeit dieser Auffassung ist eben so klar, wie ihre verfehlte Anlehnung an das Produktivitätsprinzip. Die Verteilungslehre hat unmittelbar nichts mit der Produktivitätslehre zu tun. Die Grenzproduktivität ist bloß eine Gegebenheit für sie, welche die Nachfrage nach Produktionsmitteln in ihrer Bewertung leitet, das Einkommen selbst aber ist ein verkehrswirtschaftliches Ergebnis.

Neben diesen modernen Versuchen für die Erklärung des Kapitalzinses hat auch die *Abstinenztheorie*, welche den Zins als Entgelt des Entsagungsopfers auffaßt, Anhänger. Sie wurde durch *Mac Vane* modernisiert, indem er anstatt vom Entsagungsopfer vom *Opfer des Wartens* (waiting) spricht, um Einwürfen zu begegnen, welche darauf hinweisen, daß die Kapitalisten sich keineswegs durch Entbehrungen kennzeichnen lassen. *Marshall*, *Carver* und andere haben sich der *Mac Vane'schen* Formulierung angeschlossen. Auch *Cassels* Zinstheorie steht auf dieser Grundlage.

Die Literatur des Kapitalzinses ist sehr umfangreich. Einen systematischen Überblick über die älteren Zinstheorien bietet *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins. I. Abt. Geschichte der Kapitalzinstheorien. 4. Aufl. 1921. Hier findet sich auch eine umfassende Einteilung der



Zinstheorien. In der II. Abt. desselben Werkes wird die Agiotheorie entwickelt. Den Versuch, den Kapitalzins als Erscheinung der wirtschaftlichen Entwicklung aufzufassen, unternimmt *Schumpeter* in seiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig 1912. — Sonst ist die neuere Literatur noch immer mit der Kritik der *Böhm-Bawerk'schen* Zinstheorie beschäftigt. Vgl. diesbezügl. *E. v. Sivers*, Die Zinstheorie *E. v. Böhm-Bawerks* im Lichte der deutschen Kritik. Jena 1924. — Von den älteren Monographien sind hervorzuheben: *Wicksell*, Über Wert, Kapital und Rente. Jena 1893. — *Cassel*, Nature and necessity of interest. London 1903. — *Clark*, Capital and its earnings. Publications of the Am. Ec. Association, 1888. — *Leroy-Beaulieu*, Les causes qui influent sur le taux de l'intérêt. Mémoire de l'Académie des Sciences morales et politiques, 1888. — *Carver*, The place of abstinence in the theory of interest. Quarterly Journ. of Econ. 1893. — *Irving Fisher*, The rate of interest. New York 1907. — Vgl. auch *K. Muhs*, Begriff und Funktion des Kapitals. Jena 1919. — Über die Entwicklung des Zinsfußes: *Wallich*, Beiträge zur Geschichte des Zinsfußes von 1800 bis zur Gegenwart. Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. III. F. Bd. 42. 1911.

17. *Der Unternehmergewinn.* Wollen wir zu einer richtigen Erklärung für den Unternehmergewinn gelangen, so müssen wir von der Rolle des Unternehmers ausgehen. Der Unternehmer steht zwischen zwei Märkten und arbeitet auf beiden. Auf dem Markte der Produktionsmittel beschafft er sich dieselben, und zwar bei weitem nicht in einer Weise, daß er den Eigentümern derselben den ganzen Wert ihrer Leistung auszahlen müßte. Wir sahen, daß Arbeitslohn, Kapitalzins und Grundrente bei weitem nicht mit dem produktiven Beitrag der Arbeit, des Kapitals sowie des Bodens zusammenfallen. Das Produktionsergebnis verkauft der Unternehmer auf einem anderen Markte, auf dem Markte der Genußgüter. Auf diesem Markte bildet sich aber der Preis, wie wir sahen, ebenfalls nicht nach den Produktionskosten. Er kann dieselben weit übersteigen. Ebenso wie die Grenzproduktivität an sich nicht den Preis der Produktivgüter bestimmt, wird der Preis der Genußgüter auch nicht allein durch die Produktionskosten bestimmt. Es ergeben sich also Unterschiede zwischen dem Beschaffungspreise der Produktionsgüter, welchen der Unternehmer zahlen muß, und zwischen dem Verwertungspreise, welchen er für die hergestellten Produkte erzielt. Die Kosten der Produktion, also die Preise, welche der Unternehmer für die Produktivgüter zahlen muß, sind nicht unabhängig von dem Verwertungspreise der Produkte, sie sind aber auch nicht direkt durch letztere bestimmt. So muß sich ein Unterschied zwischen dem durch den Unternehmer erzielten Erlös für das Produktionsergebnis und zwischen den Kosten ergeben, und dieser Unterschied ist eben der Unternehmergewinn.

*Quelle des Unternehmergewinnes* ist also die Unternehmertätigkeit, die *Organisierung der Produktion auf verkehrswirtschaftlicher Grundlage*, wobei der Unternehmer die Produktionskosten auslegt und erst später den Erlös für dieselben erhält. Seine Lage auf beiden Märkten kommt ihm hierbei sehr zugute. Er ist eben nicht gezwungen, den Arbeitern, Kapitalisten und Grundbesitzern ihren vollen produktiven Beitrag auszuzahlen, noch für seine Kosten zu verkaufen. Er würde die Produktion auch nicht fortsetzen, wenn er dies tun müßte. Die Ausnutzung beider Märkte ist also die Quelle seines Einkommens. Deshalb ist auch dieses Einkommen so schwankend und nach oben wie nach unten nicht begrenzt. Gestalten sich die Verhältnisse auf dem



einen, auf dem anderen oder auf beiden Märkten für ihn günstig, so kann er unbegrenzte Gewinne einheimen; im Gegenfalle kann er nicht bloß ohne Gewinn abschließen, sondern auch die vorgeschossenen Kosten einbüßen und Verlust erleiden. Die Beurteilung der Märkte und die Ausnutzung ihrer Spielräume sind also die Hauptfaktoren seines Einkommens. Würde die Volkswirtschaft eine einheitliche Bewertungsgemeinschaft bilden, so müßte eben deshalb der Unternehmergewinn verschwinden und die Unternehmertätigkeit ihres Wesens entkleidet werden, indem der Leiter der Produktion nur einen Arbeitslohn erhielte. Für die heutige Verkehrswirtschaft trifft dies keineswegs zu, denn eben die freie Bewegung am Markte, die Ausnutzung der Organisationstätigkeit und der Marktlagen sind das Spezifische am Unternehmergewinne.

Man hat versucht den Unternehmergewinn in Elemente zu zerlegen. Unter diesen Elementen steht die Risikoprämie obenan, welche jener, von uns schon hervorgehobenen Sachlage entspricht, daß der Unternehmer die Kosten der Produktion vorschießen muß. Als zweites Element wird das Entgelt für die Unternehmerarbeit betrachtet und als drittes ein rentenähnliches Mehreinkommen. Oft wird auch die Verzinsung des eigenen Kapitals als Element des Unternehmergewinnes betrachtet. Uns scheint eine solche Zergliederung des Unternehmereinkommens verfehlt. Sie hätte nur einen Sinn, wenn das Unternehmereinkommen sich aus verschiedenen Preisen, dem Preis für das Risiko, für die Unternehmerarbeit usw. zusammensetzen würde. Hiervon kann aber nicht die Rede sein. Das Risiko wird dem Unternehmer nicht bezahlt<sup>1</sup>, ebenso wenig wie seine Unternehmerarbeit oder sein Kapitalaufwand entlohnt werden. Sein Einkommen ist überhaupt kein Preis, sondern bloß eine Folge der Preisbildung, ein Ergebnis geschickter Ausnutzung der Marktlagen. Der Unternehmer verkauft nicht das Tragen des Risikos oder seine organisatorische Geschicklichkeit, verleiht auch sein Kapital nicht, sondern legt Kosten aus und erzielt Preise für die hergestellten Waren, und der sich hieraus ergebende Unterschied, die Mehreinnahme, besteht nicht aus verschiedenen Elementen, sondern sie ist einheitlich. Der Unternehmergewinn ist globales Einkommen, welches sich nicht aus etwa sich selbständig bewegenden Elementen zusammensetzt, sondern einheitlich als Unterschied von Verkaufspreis und Kosten entsteht.

Es darf uns hierbei nicht beirren, daß der Unternehmer in seinen Konten sich den Kapitalzins aufrechnet und auch eventuell den Lohn in Kalkulation zieht, welchen er als Leiter einer anderen Unternehmung ohne Risikenübernahme erzielen könnte. All dies ist nur Rechnungsmittel, nur eine Kontrolle darüber, ob es sich für ihn auszahlt, selbständiger Unternehmer zu bleiben oder es vorteilhafter wäre, sein Kapital zu verleihen und eventuell auch seine Arbeitskraft zu verdienen.

<sup>1</sup> Wenn in Unternehmungen große Gewinne gemacht werden, welche mit einer großen Verlustgefahr verbunden sind, so liegt der Grund hierfür nicht etwa darin, daß ein größeres Risiko stärker entlohnt werden müßte, sondern in dem Umstande, daß auf noch unbekannten Gebieten, welche oft eben deshalb größere Verlustgefahr bergen, größere Unterschiede zwischen Produktionskosten und Erlös der Produktion entstehen.



Ebensowenig kann von einer Ausgleichung des Unternehmergewinnes, oder wie der Satz lautet, von einer *Ausgleichung der Profitrate* gesprochen werden. Der Unternehmergeinn ist das individualisierteste Einkommen. Persönliche Geschicklichkeit, Rechnungsvermögen, Glück und Energie sowie den verschiedensten Quellen entspringende Unterschiede in den Produktionskosten beeinflussen ihn und machen deshalb die Ausgleichung der Gewinne zu einer Unmöglichkeit. Daß Konjunktur und Depression auch hier in einheitlicher Richtung einwirken können, ist natürlich unbestreitbar, ebenso wie der Wettbewerb ein gewisses Annähern der Unternehmergewinne nach sich ziehen kann. Den Unternehmergeinn auszugleichen, kann jedoch kein Faktor bewirken, denn die individuellen Unterschiede in den Produktions- und Verwertungsmöglichkeiten können in der Verkehrswirtschaft durch nichts aus der Welt geschafft werden.

Aus diesen Erörterungen ergibt sich auch, daß wir den Begriff des Unternehmergewinnes viel weiter fassen müssen als es gewöhnlich geschieht. Das Einkommen des Grundbesitzers, welcher seinen Boden selbst bewirtschaftet, darf nicht mehr als Grundrente betrachtet werden; es ist Unternehmergeinn im wahrsten Sinne des Wortes, weil es auf dieselbe Weise entsteht wie der industrielle Unternehmergeinn. Das Einkommen eines solchen Grundbesitzers ist keine Besitzrente, sondern das Ergebnis der Unternehmertätigkeit, welche darin besteht, daß Kosten ausgelegt werden, welche nur der Erlös des Produktionsergebnisses einbringen wird oder vielleicht auch nicht deckt. Die Grundrente ist ausbedungenes Einkommen und eben deshalb ein sicheres Einkommen, während der in eigener Regie wirtschaftende Gutsbesitzer den Konjunkturschwankungen ebenso ausgesetzt ist wie jeder andere Unternehmer.

Es hat geraume Zeit gedauert, bis man den Unternehmergeinn als selbständigen und eigenartigen Einkommenszweig erfaßte. Für die Klassiker verschwamm er mit dem Kapitalzinse, und so sprachen sie von einem *Kapitalgewinn*. Der Mangel einer klaren Unterscheidung zwischen Kapitalisten und Unternehmer einerseits, ihre Produktionskostentheorie andererseits, hinderten sie daran, den Unternehmergeinn als selbständiges Einkommen zu erkennen. Der Preis mußte sich nach ihrer Auffassung in Produktionskosten auflösen, und es galt also auch den Gewinn des Unternehmers als solche zu erklären. Deshalb ihr Hang, ihn mit dem Kapitalzinse in Verbindung zu bringen, teils aber eine Entlohnung der Unternehmerarbeit in ihm zu erblicken. Hierbei wurde das Risikomoment eifrig in Betracht gezogen. Andere Schriftsteller verfolgten mehr den Gedanken, in der Unternehmertätigkeit eine Art qualifizierter Arbeit zu sehen und den Unternehmergeinn als Arbeitseinkommen aus dieser Tätigkeit zu erklären. *Hermann* und *Mangoldt* waren eifrig bestrebt, den Unternehmergeinn vom Kapitalzinse loszulösen. Besonders ersterer wurde hierzu durch seine Auffassung des Zinses als Preis der Kapitaleistung angeeifert. *Mangoldt* hingegen hebt zwar wichtige Eigenschaften des Unternehmergewinnes hervor und ist bemüht, ihn zu verselbständigen, kommt aber schließlich zum Ergebnis, denselben als Preis der Unternehmertätigkeit aufzufassen, obgleich er den Unterschied zwischen kontraktlichem Einkommen und Unternehmergeinn schon klar erkannt hat. Die Schwierigkeiten der Grenznutzentheorie und der Zurechnungslehre suchte insbesondere *Clark* dadurch zu umgehen, daß er den Unternehmergeinn aus jenen Reibungen erklärt, welche sich aus der unvollständigen Wirkung der Preissetze ergeben. Wir können diese Auffassung des Unternehmergewinnes als



*Friktionstheorie* bezeichnen. Nachdem *F. A. Walker* versucht hat, im Unternehmergewinn ein rentenartiges Einkommen zu erblicken, haben *Seager*, *Hobson* und *Schumpeter* die Behauptung aufgestellt, der Unternehmergewinn sei der Preis des Fortschrittes, denn er ergebe sich aus der Dynamik des Wirtschaftslebens, aus der Anwendung neuer Produktionsmethoden und neuer Produktionsorganisation. Diese *dynamische Theorie des Unternehmergewinnes* kommt in enge Berührung mit der *Friktionstheorie*, welche ja selbst den Unternehmergewinn im statischen Zustande der Volkswirtschaft bloß aus der unvollständigen Funktionierung der Preisgesetze erklärt. Sonst herrscht, mit Ausnahme der Sozialisten, welche den Unternehmergewinn einfach als Ergebnis der Ausbeutung der Arbeiter erklären, eine ziemlich verworrene Lehre über den Unternehmergewinn vor, welche den Unternehmergewinn als ein Gemisch von Arbeitseinkommen und rentenartiger Elemente sowie einer Risikoprämie auffaßt. Der Grund hierfür ist, daß man sich noch immer nicht entschließen konnte, mit der Auffassung zu brechen, den Unternehmergewinn als Kostenelement aufzufassen. Die *Friktionstheorie* sowie die *dynamische Theorie* sind Verlegenheitsversuche bei Aufrechterhaltung der Behauptung, der Preis könne nichts als Kostenelemente enthalten, doch eine Erklärung für den Unternehmergewinn zu finden. Allerdings bricht sich schon bei *Hobson* eine Auffassung Bahn, welche diese alte These über Bord wirft, aber trotzdem den Unternehmergewinn als einen Preis, wenn auch in übertragenem Sinne, betrachtet. Unsere Ausführungen sollten zeigen, daß der Unternehmergewinn eine Folge der Preisgesetze ist, daß er aber selbst kein Preis der Unternehmertätigkeit und auch kein Preis des Risikos ist, denn Preise werden für ein Gut (gleichviel, ob für ein Genuß- oder Produktivgut) gezahlt, während die Unternehmertätigkeit nicht als Gut gehandelt wird, sondern in der Ausnutzung der Marktlagen im Anschlusse an die Produktion besteht. Der Unternehmergewinn ist eben ein Gewinn, eine rein verkehrswirtschaftliche Erscheinung, welche aus der Möglichkeit eines Überschusses des Erlöses über die Kosten entspringt.

Wir können aus all dem ersehen, welche Verwirrung die Behauptung angerichtet hat, der Preis könne nichts als Kostenelemente enthalten. Dieser Satz machte die Erklärung des Unternehmergewinnes unmöglich und ließ ihn als eine Ausnahmeerscheinung betrachten. Jede Erklärung aber, welche auf dieser Grundlage ruht, ist unbefriedigend, weil der Unternehmergewinn als ständiger Bestandteil der Verteilung uns entgegentritt.

Von den älteren deutschen Monographien über den Unternehmergewinn sind zu nennen: *Mangoldt*, Die Lehre vom Unternehmergewinn 1855; *Pierstoff*, Lehre vom Unternehmergewinn 1875; *Mataja*, Unternehmergewinn 1884. — Neuere Werke: *Schumpeter*, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 2. Aufl. München 1926. — *Oppenheimer*, Wert und Kapitalprofit. 2. Aufl. Jena 1922. — *Budge*, Der Kapitalprofit. Jena 1920.

18. *Die abgeleiteten Einkommen*. Die ursprünglichen Einkommen hängen mit der wirtschaftlichen Produktion unmittelbar zusammen und stellen, mit Ausnahme des Unternehmergewinnes, Preise produktiver Dienste dar. Der Unternehmergewinn selbst hingegen ist ein Überschuß des Verkaufspreises der Güter über die Preise der zu ihrer Herstellung benötigten Produktivkräfte. Auch der größte Teil der abgeleiteten Einkommen hängt mit der Preisbildung zusammen, weil ja das ganze Wirtschaftsleben auf der Verkehrswirtschaft beruht. Zum Teil handelt es sich auch hier um eine direkte Preisbildung.



So z. B. bei den *freien Berufen*. Nur sind es hier nicht wirtschaftliche Dienste, sondern Leistungen anderer Art, wie jene des Arztes, des Rechtsanwaltes oder Künstlers, welche einen Preis erlangen. Dies beeinflußt aber den Vorgang der Preisbildung nicht unerheblich, denn obwohl in letzter Reihe auch hier Bedürfnis und Leistung sich gegenüberstehen, ist das Bedürfnis sowohl wie die Leistung nicht auf ein wirtschaftliches Gut gerichtet. Die Dienste des Rechtsanwaltes und des Arztes haben wohl auch wirtschaftliche Folgen und sind zum Teil auch wirtschaftlich bewertbar. Doch stehen hier, insbesondere beim Arzte und beim Künstler, wohl doch andere Momente im Vordergrund. Gewiß, die Preisgesetze bleiben auch hier dieselben, doch weist ihr Funktionieren deshalb nicht unerhebliche Abweichungen vom Markte der wirtschaftlichen Güter auf, weil diese Leistungen *stark individualisiert* sind. Von Angebot und Nachfrage können wir mit Recht sprechen, aber das Gesetz der Grenzpaare kann sich nur teilweise und nur sehr unvollständig durchsetzen, denn dasselbe beruht auf einer gewissen Vertretbarkeit der Leistungen, welche hier nur in geringem Maße vorhanden ist. Außerwirtschaftliche Momente, persönliches Vertrauen, ja, Freundschaftsverhältnisse usw. spielen hier eine nicht unerhebliche Rolle und durchkreuzen oft den wirtschaftlichen Standpunkt. Deshalb kann hier von einer Einheitlichkeit der Preisbildung nur in gewissem Maße und in groben Umrissen gesprochen werden. Der Markt also, auf welchem die Leistungen der freien Berufe ausgebaut werden, ist ein unvollständiger Markt. Eine gewisse Ähnlichkeit mit dem Unternehmergewinne drängt sich uns hier auf, da auch die freien Berufe Kosten auslegen, so z. B. jene der höheren Ausbildung, und es dem Glücke und ihrer Geschicklichkeit zufällt, dieselben zu ersetzen.

Eng an die Preisbildung angeschlossen, aber doch kein Preis ist der *Spekulationsgewinn*. Seine Quelle ist die Beurteilung der ungewissen Zukunft und die Ausnutzung der Preisschwankungen. Die Unstetigkeit des Wirtschaftslebens und die Unbestimmtheit der Zukunft sind seine Bestimmungsgründe. Deshalb nimmt er in beweglichen und unruhigen Zeiten große Dimensionen an, während er in ruhigen Zeiten stark in den Hintergrund tritt. Auch er ist ein stark individualisiertes Einkommen, weil er kein Preis, sondern eine mehr oder weniger geglückte Ausnutzung der Preisunterschiede ist. Seine Hauptfaktoren sind spekulative Befähigung, Glück und die Höhe des zur Verfügung stehenden Kapitals. Alles Faktoren, welche stark individuell bestimmt sind.

Auch die öffentlich-rechtliche Rente, das Steuereinkommen des Staates und der Selbstverwaltungskörper sind keine Preise, stehen aber nichtsdestoweniger mit der Preisbildung im Zusammenhang. Baut sich doch der Haushalt der Zwangsverbände auf das Gefüge der Verkehrswirtschaft auf. Die Grundlage jedoch, auf welcher die öffentlich-rechtliche Rente beruht, das Prinzip, welches sie beherrscht, ist nicht jenes der Preisbildung, sondern das *autoritative Prinzip*. Die Zwangsgemeinden stellen die Höhe oder wenigstens die Einbringungsprinzipien ihres Steuereinkommens einseitig auf Grund ihres öffent-



lich-rechtlichen Charakters fest, wobei sie aber natürlich das Preisniveau und die Leistungsfähigkeit der Steuerzahler berücksichtigen müssen. Deshalb wird dieser Einkommenszweig vom öffentlichen Bedarfe und von der Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft zugleich abhängen.

Der Preisbildung ganz fern stehen jene abgeleiteten Einkommen, welche wie *Apanagen*, *Unterhaltsbeiträge* und ähnliches aus einem anderen Einkommen bestritten werden. Auch die *Gehälter im öffentlichen Dienste* gehören in diese Kategorie. Auch ihre Höhe steht mit der Preisbildung im Zusammenhang, jedoch spielen hier gesellschaftliche, oft auch individuelle Momente sowie die Leistungsfähigkeit bzw. das Einkommen der diese Bezüge zahlenden individuellen oder kollektiven Personen mit.

Die abgeleiteten Einkommen wurden in der Literatur bisher sehr stiefmütterlich behandelt. Dies ist auch sehr begreiflich, denn die Verteilung wurde in Anlehnung an die Werttheorie und an den Produktionsvorgang erörtert, wobei diese Einkommen aus dem Rahmen der Erörterungen fallen.

19. *Der Geldwert als Grundlage der Einkommenverteilung.* Sobald die Arbeitsteilung zur Grundlage der Wirtschaftsorganisation wird und sich auf die Zahlungsgemeinschaft stützt, wird auch die Verteilung der Güter in der Zahlungsgemeinschaft verankert. Die Einkommen entstehen in überwiegendem Maße in Geld, als Preise jener produktiven Dienste, welche die einzelnen Mitglieder der Zahlungsgemeinschaft für den Gang der Produktion zur Verfügung stellen. Somit wird die Zahlungsgemeinschaft in dieser Eigenschaft gleichzeitig zur *Verteilungsgemeinschaft*, denn ihr Mittel, das Geld, dient in seiner Zahlungsmittleigenschaft zugleich als Einkommenseinheit. Und zwar in doppeltem Sinne. Erstens erhalten die Einkommen, die ja zum überwiegenden Teile Preise sind, ihre Einheit von der Zahlungsgemeinschaft, und zweitens sind die Einkommen als Geldsummen, mit Hinsicht auf die Bestimmung des Einkommens, nichts Endgültiges, denn das Einkommen hat dem Lebensunterhalt der Mitglieder der Zahlungsgemeinschaft als Grundlage zu dienen und muß deshalb in Waren umgesetzt werden. Die Einheit der Zahlungsgemeinschaft, also die Geldeinheit, ist demnach *in doppelter Richtung Einheit des Einkommens; erstens als Einheit der Geldrechnung, zweitens als Kaufkraft-Einheit.*

Hieraus folgt zunächst, daß die Einkommen, soweit sie als Bestandteile der Zahlungsgemeinschaft entstehen, ihre Geltung, d. h. ihre Stellung in der Zahlungsgemeinschaft vom *Geldwert* erhalten. Es kommt ja, wenn wir ihre Bestimmung, der Lebenshaltung oder gleichzeitig der produktiven Kraftentfaltung zu dienen, in Betracht ziehen, auch bei den Einkommen auf ihre Kaufkraft an. Diese aber ist nicht im Einkommen selbst, sondern nur in der Verbindung mit dem Geldwerte gegeben. Die Größe des Einkommens hat auf sie ebenso Einfluß wie der Geldwert. Solange wir den Geldwert nicht kennen, ist jenes Maß an Lebensannehmlichkeiten und produktiven Möglichkeiten unbekannt, welches ein zahlenmäßig bestimmtes Einkommen ermög-



licht. Entscheidend ist auch hier die Relativität, das Verhältnis zur Güterwelt, welches erst auf Grund des Geldwertes beurteilt werden kann.

So ist die ganze Einkommenverteilung, soweit sie sich in der Geldform, also als der Preis von Leistungen abwickelt, auf den Geldwert aufgebaut. Nur durch einen bestimmten Geldwert erhalten die Geldeinkommen einen bestimmten Sinn. Ohne auf einen bestimmten Geldwert bezogen, sind sie leere Zahlen ohne bestimmten Inhalt.

20. *Das Wesen des Geldwertes.* Nähern wir uns der Frage nach dem Wesen des Geldwertes, so ist es zunächst klar, daß im Geldwerte sich ein Verhältnis zweier Größen widerspiegeln muß, denn der Geldwert ist eine marktliche Erscheinung, hinter welcher stets etwas wie Angebot und Nachfrage stehen muß. Für den Metallisten löst sich die Frage auch einfach, denn der Geldwert ist für ihn der Stoffwert des Metalls in Waren ausgedrückt. Waren und Edelmetall stehen sich für ihn in ihrer Gegenwirkung als Angebot und Nachfrage gegenüber und bestimmen so den Geldwert als Ergebnis der Erlangbarkeit der Waren in Hinblick auf die Austauschbarkeit gegen Metallquanten.

Allein, sobald wir das Geld als reines Verkehrsgut, als technisches Hilfsmittel der Verkehrswirtschaft betrachten, steht die Sache anders. Der Geldwert kann nicht mehr als ein Verhältnis von Geldstoff und Waren betrachtet werden, denn nicht der Geldstoff ist für die Rolle als Geld entscheidend, sondern die Verwertbarkeit im Tausche. Wir müssen also die Lösung des Geldwertproblems auf Grund einer Analyse der Geldwertkomponenten in Angriff nehmen. Auch der Geldwert muß jene zwei Elemente enthalten, welche jeden Wert bestimmen, nämlich das Begehren und die begrenzte Menge.

Das Begehren nach Geld ist ein Merkmal der Zahlungsgemeinschaft. Da für Geld alle Waren erhaltbar sind, ist dies Begehren schier unbegrenzt. Demgegenüber wird die Möglichkeit, Geld zu erwerben, und somit auch der Geldvorrat der einzelnen Mitglieder der Zahlungsgemeinschaft eben durch die Beschaffenheit der Verteilungsgemeinschaft begrenzt. *Das Wesen der Verteilungsgemeinschaft*, welche sich um den Markt gruppiert, besteht nämlich darin, daß sie auf das Prinzip von Leistung und Gegenleistung aufgebaut ist. Nur Leistungen berechtigen und befähigen zur Entnahme von Waren aus dem Markte, wohin das Produktionsergebnis der Volkswirtschaft fließt. Ebenso ermöglichen nur Leistungen die Erlangung von Geld innerhalb der Verteilungsgemeinschaft. Hierdurch wird die Erlangung von Geld für die Mitglieder der Verteilungsgemeinschaft begrenzt und daran geknüpft, Gegenwerte zu bieten, welche wiederum in nichts anderem als in Waren (freilich in weitestem Sinne verstanden) bestehen können, denn der Markt kennt nur Waren und Geld. Es muß also, um Geld zu erwerben, etwas der Verteilungsgemeinschaft zur Verfügung gestellt werden, und somit hat der Gelderwerb in der Verteilungsgemeinschaft seine bestimmte Voraussetzung, welche in einer Leistungsfähigkeit besteht. Verkehrswirtschaftliche Leistungs-



fähigkeit bedeutet Güterbesitz, handele es sich um materielle oder immaterielle Güter. Nur wer solche anzubieten vermag, kann in der Verteilungsgemeinschaft auf Gegenleistung Anspruch erheben. Gelderwerb und geldwirtschaftliche Leistungsfähigkeit führen also auf Warenbesitz, d. h. darauf zurück, daß Waren der Verteilungsgemeinschaft zur Verfügung gestellt werden. Wir scheinen uns aber hier in einen Zirkel verstrickt zu haben, denn es scheint nun, daß nicht bloß die eine Komponente des Geldwertes in der Warenmenge zu suchen ist, sondern auch die zweite Komponente. Dies muß auch stimmen, und trotzdem liegt hier kein Zirkelschluß vor, denn *Gelderwerb ist eine Warenabgabe* und Erwerbung von Waren *eine Geldabgabe an die Verteilungsgemeinschaft*. Das Geld selbst ist nur das Abwicklungsmittel für diesen Vorgang.

Der scheinbare Widerspruch erklärt sich daraus, daß Geld eben auch in der Verteilungsgemeinschaft nichts anderes ist als ein reines Verkehrsgut, welches Güteransprüche infolge seiner Verkehrsfähigkeit wohl verkörpert, diese aber nicht aus sich selbst schafft. Das Geld ist auch in der Verteilungsgemeinschaft nichts Selbständiges, denn es trägt in die Volkswirtschaft in seiner Geldeigenschaft keine Eigenwerte, d. h. keine Gebrauchs- oder Ertragswerte hinein, da es nur innerhalb der Zahlungsgemeinschaft, und zwar in seiner wirklichen Geldeigenschaft nur im Verkehre, verwertet werden kann und außerhalb der Zahlungsgemeinschaft überhaupt keinen Sinn hat. Geldbesitz verkörpert wohl in der Verteilungsgemeinschaft Warenansprüche, diese Ansprüche müssen sich jedoch aus etwas anderem herleiten, d. h. sie müssen schon bestehen, wenn sie durch Geld verkörpert werden, denn das Geld selbst ist eine Kette der Verteilungsgemeinschaft, in welche sich die einzelnen Mitglieder der Zahlungsgemeinschaft nur auf Grund von Leistungen an dieselbe einschalten.

Worin wurzeln also jene Verteilungsansprüche, welche das Geld verkörpert? Sie können ihre Quelle nirgends anderswo haben als in *den Einzelwirtschaften selbst*. *Gelderwerb entspringt einer Einschaltung in die Verteilungsgemeinschaft*, und diese ist für die Einzelwirtschaften, soweit nicht Raub vorliegt, schlechterdings nicht anders möglich als entweder auf Grund von Arbeitsleistungen oder durch Überlassung von Besitz oder auf Grund beider. Daß Geld auch als abgeleitetes Einkommen erworben werden kann, stört diesen Zusammenhang keineswegs, denn die abgeleiteten Einkommen entspringen keiner unmittelbaren, sondern nur einer mittelbaren, durch die ursprünglichen Einkommen vermittelten Einschaltung in die Verteilungsgemeinschaft. Somit stehen sich in der Verteilungsgemeinschaft einerseits Leistungen der Einzelwirtschaften, welche seitens dieser der Volkswirtschaft zur Verfügung gestellt werden, andererseits das dem Markte zugeführte Ergebnis der volkswirtschaftlichen Produktion gegenüber. Da der Austausch beider nicht direkt, sondern durch Vermittlung des Geldes vor sich geht, wird jenes Maß, in welchem die durch produktive Leistungen gestützten Güteransprüche der Einzelwirtschaften befriedigt werden können, durch den Geldwert ausgedrückt, denn sowohl der Gegenwert der Leistungen der Einzelwirtschaften wie jener der auf den Markt geworfenen volkswirtschaftlichen



Produktion besteht in Geld. So ist der Geldwert ein Verhältnis von in einzelwirtschaftlichen Leistungen begründeten Güteransprüchen und ihren durch den Gütervorrat der Verteilungsgemeinschaft gewährleisteten Befriedigungsmöglichkeiten. Er ist der Ausdruck der Erlangbarkeit der Güter auf dem Markte. Der Geldwert ist jener Brennpunkt, in welchem alle Kräfte, welche innerhalb der Zahlungsgemeinschaft wirksam sind, sich treffen und sich zu einer Einheit der marktlichen Erlangbarkeit der Güter, also zu einer Einheit der Wirtschaftsmacht ausbilden, welche abstrakt, wie das Geld, in einem vielseitigen Geltungs-, d. h. Austauschverhältnis von Waren und Warenansprüchen besteht.

Man könnte gegen die obige Auffassung vom Wesen des Geldwertes einwenden, daß die den durch einzelwirtschaftliche Leistungsfähigkeit gestützten Güteransprüchen gegenübergestellte Warenmenge eben durch jene Leistungen bestimmt wird, welche die Einzelwirtschaften der Volkswirtschaft zur Verfügung stellen. Dies kann auch nicht bezweifelt werden. Trotzdem stehen sich im Geldwert beide gegenüber, denn die Verteilungsgemeinschaft stützt sich auf die Produktionsgemeinschaft, d. h. auf das Zusammenwirken der Einzelwirtschaften in der Produktion, und zwar in der Weise, daß sie von ihrem Warenvorrat nur gegen wirtschaftliche Leistungen Stücke abgibt. Nur für Geld sind Waren aus der Volkswirtschaft, also vom Markte zu erhalten, und Geld muß durch wirtschaftliche Leistungen erworben werden. (Von den abgeleiteten Einkommen ist schon die Rede gewesen.) Es steht also das vorhandene und dem Markte zugeführte Ergebnis der Produktion jenen Leistungen gegenüber, welche bei Entnahme von Waren aus dem Markte von den Einzelwirtschaften für die Aufrechterhaltung der Produktion seitens der Verteilungsgemeinschaft gefordert werden. Wäre die Verteilungsgemeinschaft nicht so aufgebaut, daß sie Waren nur gegen Leistungen abgibt, so würde sie zu einem einfachen Aufleben der Vorräte führen. Die gegenseitige Abhängigkeit von Güteransprüchen und Gütermengen entspricht dem ganzen Baue der Wirtschaft, insbesondere jenem der Verkehrswirtschaft, wo es keinen fixen Punkt gibt, also keinen Punkt, dessen Lage nicht in einem Abhängigkeitsverhältnisse zu anderen Punkten stünde. Die Preislehre hat uns zur Genüge gezeigt, daß weder Angebot noch Nachfrage fixe Größen sind, sondern stets in gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnissen stehen. Dasselbe gilt für die Grundlagen des Geldwertes. Die der Verteilungsgemeinschaft zur Verfügung stehende Gütermenge ist von den Leistungen der Einzelwirtschaften, welche sie der Volkswirtschaft zur Verfügung stellen, abhängig; aber auch jenes Maß, in welchem produktive Leistungen angeboten werden, steht zur Warenmenge im Abhängigkeitsverhältnis. Wie aber Angebot und Nachfrage trotz ihrer gegenseitigen Abhängigkeit auch voneinander unabhängige Bestimmungsgründe aufweisen, so gilt dies auch für die Bestimmungsgründe des Geldwertes, wie gleich nachgewiesen werden soll.

Soweit ich die Literatur zu überblicken imstande bin, hat zuerst *Zwiedineck-Südenhorst* das Wesen des Geldwertes in einem Verhältnisse von der Leistungsfähigkeit der Einzelwirtschaften und der vorhandenen Gütermenge gesucht. In seiner sehr verdienstvollen Arbeit (Die Einkommengestaltung als Geldwertbestimmungsgrund. Schmollers Jahrbuch XXXIII. Jahrg. 1909) war er bemüht, den Zusammenhang zwischen Geldwert und Einkommenverteilung aufzudecken. Sein Bestreben war jedoch vor allem darauf gerichtet, zu beweisen, „die Geldwertlehre stecke noch viel zu tief in den Grundanschauungen der metallistischen Theorie des Geldes“ (S. 133). Das Einkommen als subjektive



Kaufkraftbasis soll dieser Auffassung gegenüber in den Vordergrund gerückt werden. Wieser hat dann, nachdem er sich wiederholt mit dem Geldwertproblem beschäftigt, in seinem Grundriß das Wesen der Zahlungsgemeinschaft — wir haben sie in dieser Beziehung als Verteilungsgemeinschaft dargestellt — dahin ausgearbeitet, daß jedermann, der einen naturalen Wert in den Produktions- und Erwerbsprozeß eingeworfen und dafür eine Preiszahlung empfangen hat, in einer ständigen Volkswirtschaft sicher sein kann, einen naturalen Gegenwert von entsprechender Größe auf dem Markte angeboten zu finden. (Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, I. Aufl. S. 304.) Schumpeter verfolgt diesen Gedanken, welchen Wieser später bei Besprechung des Geldwertes kaum verwertet, weiter, indem er ausführt: „Jedes Wirtschaftssubjekt wirft gleichsam seinen Betrag in den großen volkswirtschaftlichen Automaten ein und erhält durch das Spiel des Mechanismus dafür eine Güterquantität, die zusammen mit den nach Maßgabe der Marktgeltung ihrer Beiträge den übrigen Wirtschaftssubjekten zufallenden Güterquantitäten das Sozialprodukt geradezu erschöpft.“<sup>1</sup> Wieser und Schumpeter sind also der oben gegebenen Lösung schon sehr nahe gekommen. Nur wird von ihnen meines Erachtens die Sache zu mechanisch dargestellt, indem Wieser von einer Gleichung zwischen den *Geldeinkommen* und den *Naturaleinkommen*<sup>2</sup> und Schumpeter sogar davon spricht: „daß die *Preissumme aller Genußgüter im Zustande stationären Gleichgewichtes der Preissumme aller Produktionsgüter gleich sein müßte und beide identisch gleich der Summe aller Geldeinkommen*.“<sup>3</sup> In etwas abweichender Weise vertritt auch Cassel sich hiermit berührende Ansichten<sup>4</sup>. Ähnliche Formulierungen scheinen mir den äußerst komplizierten und von so manchen unberechenbaren Faktoren nicht unabhängigen Zusammenhang über Gebühr zu vereinfachen. Sie erwecken den Anschein, als ob in der Verteilungsgemeinschaft sich fixe und nur wirtschaftlich bedingte Größen gegenüberstünden, welche schließlich im Verteilungsvorgange — wenn auch nur im stationären Zustande — Null für Null aufgingen. Nur wenn alle Genußgüter im selben Momente für alle vorhandenen Produktivgüter restlos ausgetauscht werden würden, könnte von einer solchen Gleichung die Rede sein, also bei einem beiderseitigen Ausverkauf. Es müßte ferner zwischen Vermögen und Einkommen eine unverrückbare Scheidewand stehen, welche verhindert, daß Einkommensanteile zur Vermögensbildung verwendet und Vermögensteile mobilisiert und zum Ankauf von Genuß- oder Produktivgütern verwendet werden. Überdies müßte man noch voraussetzen, daß es in der Volkswirtschaft nur Geldeinkommen und keine Naturaleinkommen gibt. Trotzdem ist aber daran festzuhalten, daß, obwohl dies Verhältnis sich nicht durch eine einfache Gleichung ausdrücken läßt, sich die zahlenmäßigen Ausdrücke der Preise sowie der Einkommen, sonach auch des Geldwertes in einer gegenseitigen Abhängigkeit befinden und die zahlenmäßigen Ausdrücke nur für die gegebene Lage zutreffen können, weil sie sich aufeinander stützen. Der Geldwert ist mitbestimmend für die Preise und Einkommen, und diese wiederum sind die Grundlage für den Geldwert.

Da die Geldrechnung, auf welche sich die Verteilungsgemeinschaft in der oben ausgeführten Weise aufbaut, nicht aus nichts entstehen kann, muß sie ihren Ursprung auf ein direktes Verhältnis zwischen Waren, also auf ein Austauschverhältnis konkreter Waren zurückführen. Mit anderen Worten, der Geldwert kann nicht aus sich selbst erklärt werden. Es ist dies dasselbe Problem,

<sup>1</sup> Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige. Archiv für Sozialwiss. u. Sozialpol. Bd. 44, 1917 bis 1918, S. 33.

<sup>2</sup> A. a. O. S. 304.

<sup>3</sup> A. a. O. S. 634—635.

<sup>4</sup> Theoret. Sozialök. Leipzig. 1918. S. 49.



welches schon in der Preistheorie erörtert wurde. Auch die Preise müssen ihre Wurzel in einem Tausche haben, welcher noch keinen Preis kannte. Dieser Tausch vollzog sich ohne Geld und Markt. Geld und Preis sind nur durch die Verallgemeinerung des Tausches entstanden, indem sich gleichzeitig das Geld als allgemeiner Tauschvermittler und als Rechnungseinheit durchsetzte. Hierbei war das Geld anfangs noch Ware und entwickelte sich nur allmählich zu jener abstrakten Kaufkrafteinheit, als welche es bei entwickeltem Markte gilt. So ist die historische Komponente des Geldwertes, wie *Mises* und andere richtig hervorheben, tatsächlich im Austauschverhältnisse zwischen Geldstoff und Waren zu suchen. Sobald aber das Geld wirklich zum Gelde wird und nicht mehr bloß marktgängigste Ware ist, tritt der Stoffwert des Geldes in den Hintergrund, indem er gleichsam als Postament dient, auf welches der nunmehr allen Kräften der Preisbildung ausgesetzte Geldwert aufgebaut wird. Wenn trotzdem zwischen Geldwert und Stoffwert des Geldes eine Verbindung besteht, so wird sie bewußt aufrechterhalten, da Geld aus wertvollem Stoff nur bei dieser Übereinstimmung als Zahlungsmittel und Rechnungseinheit zu verwenden ist. Die Erklärung hierfür hat uns die Geldtheorie gegeben.

21. *Die Bestimmungsgründe des Geldwertes.* Wenn der Geldwert über jene Ansprüche entscheidet, welche die einzelnen Mitglieder der Zahlungsgemeinschaft in der Verteilung der Güter stellen können, so muß er das Ergebnis eines Wirtschaftskampfes sein, welcher über die Beteiligung der Einzelnen mit Gütern entscheidet. In diesem Kampfe, welcher seinem Wesen nach ein *Preiskampf* ist, bieten die Parteien alles auf, um je mehr Güter an sich zu reißen. Als Preiskampf dreht sich dieser Kampf um Leistung und Gegenleistung. Jeder ist bestrebt, je weniger anzubieten und je mehr zu erlangen. Die Grundelemente der Wirtschaft, Bedürfnis und Gütervorrat sind auch die Grundlagen dieses Kampfes. Die Bedürfnisse fachen das Begehren nach Gütern an, und jede Partei trachtet, deren so viele zu erlangen wie nur möglich. Über diese Möglichkeiten entscheiden die Preisgesetze. Wir haben gesehen, daß in der Preisbildung zwei Kategorien der preisbildenden Kräfte zu unterscheiden sind. Einmal die Grundkräfte der Wirtschaft, Bedürfnis und Vorrat, dann Kräfte sozialer Natur, welche innerhalb der streng wirtschaftlich gegebenen Preisgrenzen den Preis beeinflussen. Beide müssen auch im Geldwerte zum Ausdruck kommen.

Was zunächst die streng wirtschaftlichen Kräfte der Preisbildung betrifft, so ist es offensichtlich, daß der Geldwert von ihnen abhängig ist. Von den Bedürfnissen der Bevölkerung und von der angestrebten Lebenshaltung hängt das Maß der Kräfteanspannung der Bevölkerung ab. Wo sich die überwiegende Mehrzahl der Bevölkerung mit einer niederen Lebenshaltung zufrieden gibt, wird der Anreiz zur Kräfteentfaltung geringer sein als dort, wo eine hohe Lebenshaltung allgemein angestrebt wird. Somit hängen die gestellten Güteransprüche sowie die produktive Bereitschaft der Bevölkerung vom Bedürfnisstande der Bevölkerung ab. Aber auch die den Gütervorrat bestimmenden Kräfte der Wirtschaft, wie die Rohstoffquellen, der Stand der Technik und die Ertragsgesetze, müssen einen entscheidenden Einfluß auf den Geldwert besitzen, denn von ihnen hängt das Ergebnis der



produktiven Aufwendungen und hiermit die zur Verteilung in der Volkswirtschaft zur Verfügung stehende Gütermenge ab. Halten wir daran fest, daß der Geldwert das Verhältnis von Güteransprüchen und ihren Befriedigungsmöglichkeiten innerhalb der Volkswirtschaft ausdrückt, so kann die Grundlage des Geldwertes in nichts anderem als in der Zusammenwirkung der wirtschaftlichen Grundkräfte, Bedürfnis und Gütermenge, gesucht werden. Hoher oder niederer Geldwert müssen vor allem das Ergebnis des Verhältnisses dieser Grundkräfte sein.

Aber nur Gerüst und Rahmen der Geldwertbildung sind in diesen Grundkräften gegeben, denn *innerhalb der gegebenen Lage der Volkswirtschaft gibt es verschiedene Verteilungsmöglichkeiten* und hiermit auch eine verschiedene Preisbildung, je nach der Art des Gesellschaftsbaues. Sind doch die marktliche Geltung erlangenden Güteransprüche sowie auch das Maß der Güterhervorbringung von der sozialen Schichtung sowie dem politischen Baue der Gesellschaft abhängig. Soziale Schichtung sowie politischer Bau der Gesellschaft sind die konkreten Daten des Verteilungskampfes. Das gegenseitige Kräfteverhältnis der kämpfenden Teile wird durch sie bestimmt. Die wirtschaftlichen Grundkräfte wirken sich nicht frei aus. Sie entfalten ihre Wirkung innerhalb der gegebenen Vermögensverteilung und innerhalb des politischen Einflusses der sich gegenüberstehenden Wirtschaftsklassen, welche alle ihre Energie im Preiskampfe, welcher zugleich der Verteilungskampf ist, aufbieten. Ist ja Wirtschaft nicht Selbstzweck, sondern Mittel der Sicherung der Lebenshaltung. Eine tiefe Perspektive des Hintergrundes der Preisbildung, welche auch über den Geldwert entscheidet, eröffnet sich uns bei dieser Betrachtung. *Die Preisbildung ist eben ein Ergebnis des Verteilungskampfes selbst.* Alle individuelle sowie alle Klassenenergie wird aufgeboten, um je vorteilhafter im Preiskampfe, also im Verteilungskampfe, abzuschneiden. Die wirtschaftlichen Möglichkeiten entscheiden über die erreichbare Lebenshaltung. Was sich einzelne oder zu Klassen zusammengeballte Wirtschaftsgruppen sichern können, muß natürlich innerhalb der Möglichkeiten der Volkswirtschaft bleiben, aber das Maß für einzelne sowie für die verschiedenen Gesellschaftsklassen wird durch die Preisgesetze bestimmt, welche außer den wirtschaftlichen Grunddaten auch Gesellschaftsdaten, wie es die *Besitzverteilung*, die *Klassenenergie*, der Einfluß der Klasse auf Gesetzgebung und Verwaltung sind, enthalten. *Die Besitzverteilung legt die Grundlage* für die Ausgangssituation des Verteilungskampfes. Sie sichert einzelnen und ganzen Wirtschaftsklassen von Anfang an die Möglichkeit, höhere Ansprüche an die Verteilungsgemeinschaft zu stellen. Sie ist sozusagen die historische Komponente des Verteilungs- und Preiskampfes. Sie wird durch die *persönliche Leistungsfähigkeit* oder Unfähigkeit der einzelnen als Gegenwarts Komponente durchkreuzt. Geschicklichkeit, Marktkennntnis, gesellschaftliche Organisation sowie politischer Einfluß werden dann alle aufgeboten, um einzeln oder als Gesellschaftsklasse, sich je vorteilhafter innerhalb der Preisgesetze zu bewegen. Zollschatz, Steuer-



maßnahmen, staatliche Unterstützung, Tarifbegünstigungen, monopolische Zusammenschlüsse usw. werden angestrebt und je nach Kräften erreicht oder nicht erreicht, je nach den politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Möglichkeiten.

Das Wesen der Verteilungsgemeinschaft als Verkehrswirtschaft gewährleistet, daß all diese Kräfte nur innerhalb der Preisgesetze ihre Wirkung auf die Verteilung ausüben und sich nur innerhalb dieser Gesetze und durch dieselben Geltung verschaffen können. Aber sie sind nichtsdestoweniger wirksam und beeinflussen in weitgehendem Maße jene Daten, auf welche gestützt sich die Preisgesetze auswirken. Wird z. B. einer Ware Zollschutz gewährt oder wird ihr eine Tarifbegünstigung zuteil, so wird natürlich hierdurch die Geltung der Preisgesetze nicht beeinträchtigt, aber die Produzenten dieser Ware treten in einer anderen Lage, mit anderen Grunddaten in den Preiskampf als ohne diese Begünstigungen.

Die Bestimmungsgründe des Geldwertes sind, wie aus obigen Ausführungen ersichtlich, äußerst mannigfach. Dieses kann auch nicht anders sein, denn alles, was auf die in der Volkswirtschaft Geltung erlangenden Güteransprüche einwirkt, muß den Geldwert ebenso beeinflussen, wie alles, was das Produktionsergebnis berührt. *Der Geldwert ist sonach ein Ergebnis aller preisbildenden Kräfte*, diesen Begriff in weitestem Sinne verstanden, nämlich ein Ergebnis nicht nur aller wirtschaftlichen Kräfte in engerem Sinne, sondern auch aller jener Kräfte, welche im Verteilungskampfe, wo jedes Individuum und jede soziale Klasse all ihre Energie aufbietet, wirksam werden. Hieraus ist jene große Verschiedenheit des Geldwertes zu erklären, welche sowohl innerhalb derselben Volkswirtschaft zu verschiedenen Zeiten, wie auch unter den verschiedenen Volkswirtschaften besteht.

v. Zwiedineck-Südenhorst, Das Einkommen als Geldwertbestimmungsgrund. Schmollers Jahrbuch, Jahrg. 33, 1909. — Wieser, Der Geldwert und seine Veränderungen. Schriften des Vereins für Soz.-Pol. Bd. 132. (1910.) — Kemmerer, Money and prices. New York 1907. — Irving Fisher, Die Kaufkraft des Geldes. Übersetzt von I. Stecker. Berlin 1916. — Cassel, Das Geldproblem der Welt. 1. Denkschrift. München 1921. — Derselbe, 2. Denkschrift. München 1922. — Gruntzel, Der Geldwert. Stuttgart 1919. — Kaulla, Die Grundlagen des Geldwertes. Stuttgart 1920.

Eine Dogmengeschichte der Geldwerttheorien bietet Fr. Hoffmann, Kritische Dogmengeschichte der Geldwerttheorien, 1907. Als Ergänzung für die neueste Zeit nehme man Döhring, Die Geldtheorien seit Knapp, 2. Aufl., Greifswald 1922, zur Hand.

22. *Der allgemeine Preisstand.* Der Geldwert drückt sich im *allgemeinen Preisstande* aus. Der allgemeine Preisstand ist das Austauschverhältnis zwischen der Geldeinheit als Güteranspruch und den einzelnen Waren als Befriedigungsmöglichkeit. Er setzt sich also aus den Austauschverhältnissen zwischen den verschiedenen Waren und der Geldeinheit zusammen. Die Kaufkraft des Geldes liegt ihm zugrunde. Er drückt die Geltung des Geldes gegenüber einer langen Reihe von Waren aus. Es liegt in ihm eine Verallgemeinerung, denn die Kaufkraft des Geldes ist gegenüber einer jeden Ware verschieden. Wenn er trotzdem allgemein gefaßt werden muß, so liegt der



Grund hierfür in der Natur des Geldes, welches keinen Anspruch auf eine bestimmte Ware, sondern auf eine beliebige Ware enthält. Es muß aber daran festgehalten werden, daß der allgemeine Preisstand nur dann eine konkrete Bedeutung besitzt, wenn die Geldeinheit hierbei als Güteranspruch, also als Einkommeneinheit, betrachtet wird. Der allgemeine Preisstand drückt die Erlangbarkeit der Waren gegen Geld aus und wird dadurch konkretisiert, daß sich durch das Geld vermittelte Güteransprüche ihren Befriedigungsmöglichkeiten gegenüberstellen. So werden also durch ihn Leistungen der einzelnen als Güteransprüche in Geld ausgedrückt, um schließlich die Erlangbarkeit produktiver Leistungen für Güter und die Erlangbarkeit der Güter für produktive Leistungen zu erfahren.

Der allgemeine Preisstand bildet jene Grundlage, auf welche sich sämtliche Berechnungen des Wirtschaftslebens stützen. Er ist, indem er das Verhältnis von Waren und produktiven Leistungen zum Gelde ausdrückt, *die Grundlage der Berechenbarkeit der wirtschaftlichen Vorgänge*. Die Verbrauchswirtschaft nimmt die Aufteilung des Einkommens auf die verschiedenen Bedürfnisse ebenso auf Grund des allgemeinen Preisstandes vor, wie auch die Erwerbswirtschaft ihren Produktionsplan, ihre Kosten und Gewinnberechnungen auf Grund des Preisstandes aufstellt. Nur auf den allgemeinen Preisstand bezogen, also auf einen gegebenen Geldwert gestützt, haben die wirtschaftlichen Berechnungen einen konkreten Sinn. Hieraus ergibt sich die *Wichtigkeit der Stabilität des allgemeinen Preisstandes sowie des Geldwertes*. Nur solange sie unveränderlich sind, hat die Verkehrswirtschaft festen Boden unter den Füßen. Sobald erheblichere Schwankungen des allgemeinen Preisstandes eintreten, schwankt der Boden unter den Füßen der Verkehrswirtschaft. Das Ineinandergreifen der Handlungen wird gefährdet, weil die Veränderung des Geldwertes die Berechnungsgrundlage, auf welche alles abgestimmt ist, verschiebt. Hiernach hat die ganze Wirtschaft ein wichtiges Interesse an der Unveränderlichkeit des Preisstandes.

*Ein ruhiger Preisstand, d. h. ein stabiler Geldwert, ist das Ergebnis eines Gleichgewichtszustandes zwischen jenen Kräften, welche den Geldwert beeinflussen.* Er bedeutet, daß sich Produktion und Verbrauch einander angepaßt haben und die Wirtschaftsgruppen im Verhältnisse ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sowie im Verhältnisse ihrer vorhandenen Kräfteausmaße sich an den Gütern der Volkswirtschaft teilen. Die Preise und die auf dieselben aufgebauten Einkommen entsprechen sowohl den wirtschaftlichen Daten wie auch dem vorwaltenden Kräfteverhältnisse der in der Einkommenverteilung miteinander ringenden Gesellschaftsklassen.

23. *Die Verschiebungen im allgemeinen Preisstande und ihre Wirkung auf die Einkommenverteilung.* Es ist eine natürliche Folge der Veränderlichkeit der Wirtschaftsdaten (der Bedürfnisse sowie der Produktion) sowohl wie der Wandelbarkeit der gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse, daß *das sich im allgemeinen Preisstande ausdrückende Gleichgewichtsverhältnis labil ist*. Schon die große Anzahl jener Kräfte, welche auf den allgemeinen Preis-



stand einwirken, muß dies zur Folge haben, da Verschiebungen in den Kräfteverhältnissen mit der Zeit auftreten müssen. Wenn wir einmal begriffen haben, wie groß die Anzahl jener Faktoren ist, welche auf den allgemeinen Preisstand einwirken, so wird es uns natürlich erscheinen, daß der allgemeine Preisstand stets eine gewisse Wellenbewegung zeigt. Geringere Verschiebungen innerhalb desselben kommen fortwährend vor, doch sind sie glücklicherweise von wenig störendem Einflusse auf den Gang der Wirtschaft, denn sie stören die wirtschaftlichen Berechnungen kaum. Die Empfindlichkeit der Wirtschaft ist nicht so hochgradig, daß sie auf diese geringeren Schwingungen in erheblicherem Maße reagieren würde.

Anders verhält es sich, wenn größere Verschiebungen innerhalb des allgemeinen Preisstandes eintreten. Diese machen sich entweder in einer steigenden Tendenz des allgemeinen Preisstandes geltend oder sie rufen eine sinkende Tendenz desselben hervor. Eine steigende Tendenz des allgemeinen Preisniveaus wird als *allgemeine Teuerung* bezeichnet und bedeutet ein Sinken des Geldwertes. Die sinkende Tendenz des Preisstandes bedeutet eine Hebung des Geldwertes, somit eine *allgemeine Preissenkung*. Teuerung und Preissturz sind also Veränderungen des allgemeinen Preisstandes und zugleich des Geldwertes, welcher sich in entgegengesetzter Richtung mit dem Preisstande bewegt, und sind stets *relative Erscheinungen, deren Wesen eben in der Veränderung eines bestehenden Gleichgewichtszustandes besteht*. Sie drücken stets eine Verschiebung im Verhältnisse der Güter zu den Einkommen oder genauer zu der zur Einkommenseinheit gewordenen Geldeinheit aus. Ihr Wesen liegt also in der Veränderung der Versorgungsmöglichkeiten.

Allgemeine Teuerung und allgemeine Preissenkung können alle Wirtschaftsklassen zugleich, wenn auch nicht in gleichem Maße, berühren. Dies ist der Fall, sobald *Wirtschafterscheinungen allgemeinsten Art* sie hervorrufen. Der Weltkrieg z. B. ging mit einer solchen Massenzerstörung von Gütern Hand in Hand, daß eine allgemeine Teuerung eintreten mußte, welche die Menschheit im allgemeinen zu spüren bekommt. Große technische Erfindungen müssen im Gegenteil eine solche Güterzunahme zur Folge haben, daß die Kaufkraft der Einkommen gesteigert wird. Schon in diesen Fällen kann aber die Wirkung der Verschiebung im Preisstande nicht alle Klassen und alle Volkswirtschaften gleichmäßig berühren, denn die Veränderungen wirken stets auf der Grundlage der gegebenen Vermögensverteilung sowie des gegebenen Kräfteverhältnisses der Gesellschaftsschichten, und auch die Stellung, welche die einzelnen Klassen im Wirtschaftsaufbau als Arbeiter, Kapitalisten, Grundbesitzer oder Unternehmer einnehmen, hat hierauf Einfluß.

*Änderungen des Preisstandes können aber selbst auch Verschiebungen im Kräfteverhältnisse der einzelnen Gesellschaftsschichten entspringen.* In diesem Falle bedeuten allgemeine Teuerung oder allgemeiner Preissturz die Verschiebung der Versorgungsverhältnisse innerhalb der gegebenen Wirtschafts-



möglichkeiten zugunsten einzelner Gesellschaftsschichten. Der Gewinn der ihre Klassenenergie mit Erfolg einsetzenden Schichten ist in diesem Falle der Verlust bzw. die Einbuße an Lebensannehmlichkeiten anderer Schichten.

Hieraus ist ersichtlich, daß *Änderungen im allgemeinen Preisstande stets den Ausgangspunkt eines Wirtschaftskampfes bedeuten*. Entweder sind sie unmittelbar Folge eines Wirtschaftskampfes, welcher bewußt auf die Änderung der Einkommenverteilung abzielt, oder sie rufen einen Wirtschaftskampf dadurch hervor, daß jede Gesellschaftsschicht aus der die Wirtschaft im allgemeinen berührenden Veränderung Vorteile ziehen will. Durch jede Verschiebung wird aber die Lebenshaltung gewisser Klassen gefährdet. Diese setzen sich zur Wehr, während die durch die Veränderung gewinnenden Schichten den gewonnenen Vorteil verteidigen. So ist ein Einkommenskampf die unausbleibliche Folge jeder Verschiebung des allgemeinen Preisstandes, wenn nicht, wie wir sahen, schon der Grund der Preisverschiebung in einem Verteilungskampfe zu suchen ist.

Dieser Verteilungskampf, welcher zwischen den in ihrer eingewöhnten Lebenshaltung gefährdeten Klassen und den aus der Preisverschiebung Vorteil erzielenden Klassen vor sich geht, kann nie damit enden, daß der alte Preisstand wieder hergestellt wird. Falls Kräfteverschiebungen im Wirtschaftsleben vorgegangen sind, so ist dies selbstverständlich; dieselben werden aber schon rein dadurch begünstigt, daß die Erreichung eines neuen Gleichgewichtszustandes stets erhebliche Zeit erfordert, während welcher sich die Daten des Wirtschafts- und Gesellschaftslebens ändern. *So wird der neue Preisstand, wenn einmal das Gleichgewicht der Kräfte wieder erreicht ist, stets eine Abweichung jenem Preisstande gegenüber zeigen, welcher den Ausgangspunkt der Preisbewegung bildet.*

24. *Die Anpassungsfähigkeit der einzelnen Einkommenszweige.* Würde jeder Einkommenszweig dieselbe Widerstandskraft den Preisveränderungen gegenüber besitzen, so würde die Verschiebung des allgemeinen Preisstandes eine rein rechenmäßige Erscheinung sein, welche die Wirtschaft in ihrem Wesen nicht berührt. Dies ist aber schon dadurch ausgeschlossen, daß die Preisverschiebungen schon Einkommenverschiebungen enthalten, weil die Preise zugleich die Grundlage von Einkommen bilden. Hierzu gesellt sich aber auch *die Verschiedenheit der Anpassungsfähigkeit der einzelnen Einkommenszweige* gegenüber Veränderungen des allgemeinen Preisstandes. Diese Verschiedenheit der Anpassungsfähigkeit der einzelnen Einkommenskategorien ist von höchster Wichtigkeit, denn sie hat zur Folge, daß Preisverschiebungen die einzelnen Einkommenszweige nie gleichmäßig berühren können und deshalb jede Veränderung fortpflanzen. Wir müssen also diese Verschiedenheit der Anpassungsfähigkeit eingehend erörtern, wenn wir die dynamischen Erscheinungen der Einkommenverteilung begreifen wollen.

*Die Anpassungsfähigkeit der Einkommen an die Veränderungen des Preisstandes hängt in erster Reihe von jenem Einflusse ab, welchen die Empfänger*



der Einkommen auf den Gang der Produktion ausüben. Je größer der Einfluß auf die Leitung der Produktion, desto größer die Anpassungsmöglichkeit. Demnach muß der Unternehmergewinn die größte Anpassungsfähigkeit besitzen. Der Unternehmer steht in der Mitte des Wirtschaftslebens. Er nimmt schon jede geringe Preisverschiebung wahr, da er die wirtschaftliche Rechnung auf das Höchstmaß entwickelt und die Erzeugung in großem Maßstabe betreibt, wobei schon eine geringe Preisveränderung erheblich ins Gewicht fällt. Er hat es in der Hand, Preissteigerungen, welche sich für ihn als Erhöhung der Kosten zeigen, in den Erzeugungspreis hineinzukalkulieren und so weiterzugeben, was — wie bei Zollerhöhungen oder Steuern oft beobachtet wurde — nicht selten in erhöhtem Maße geschieht, wobei die Wellenbewegung durch ihn noch verschärft wird. Allerdings wird er hierbei durch eine Abnahme der Nachfrage beengt, was jedoch oft durch bessere Ausnützung der Preisgrenzen sowie durch Aufsaugung der Konsumentenrenten ausgeglichen wird. Im Falle sich eine sinkende Preistendenz geltend macht, wird der Unternehmer umgekehrt, falls hierdurch seine Kosten sinken, sich nicht beeilen, auch diese Welle weiterzugeben, sondern bestrebt sein, so lange wie möglich hieraus Vorteil zu ziehen. Freilich wäre dies nicht möglich, wenn der Wettbewerb vollständig und auf jedem Gebiete zur Geltung käme, was aber, wie wir wissen, nicht der Fall ist.

Eine Preissenkung, welche den Preiserlös der hergestellten Waren für den Unternehmer herabdrückt, schmälert natürlich den Unternehmergewinn oder läßt ihn ganz verschwinden, und besonders Produktionszweige werden hierdurch gefährdet, welche viel stehendes Kapital verwenden. Überhaupt ist das Maß des stehenden Kapitals ein Faktor, welcher die Anpassungsfähigkeit vermindert. Die Auslegung der Produktionskosten durch den Unternehmer hat es zur Folge, daß seine Anpassungsfähigkeit Preissteigerungen gegenüber viel größer ist als in bezug auf Preissenkungen. Hierdurch ist es auch zu erklären, daß sich *das Wirtschaftsleben überhaupt Preissteigerungen leichter anpaßt als Preissenkungen*. Denn auch die übrigen Einkommenszweige können Preissteigerungen leichter folgen als Preissenkungen.

Die Vorteile, welche der Unternehmer besonders aus Preissteigerungen ziehen kann, sind nicht unbegrenzt. Erstens werden sie durch die Aufnahmefähigkeit des Marktes begrenzt, welche mit Erhöhung der Preise bei gegebener Einkommenverteilung abnimmt. Zweitens aber muß die Erhöhung des allgemeinen Preisstandes mit der Zeit ihre Wirkung auch verallgemeinern, und diese Verallgemeinerung bekommt der Unternehmer zu spüren. Sie zeigt sich für ihn in der Erhöhung seiner Produktionskosten. *Die Verallgemeinerung der Erhöhung des Preisstandes erfordert aber Zeit*, und eben diese Übergangszeiten sind die Zeiten steigenden Unternehmergewinnes. Die Verkaufspreise sind gestiegen, die Erzeugungskosten hingegen sind noch dem alten Preisstande angepaßt. Gemäß der Natur des Unternehmergewinnes als Überschuß über die Produktionskosten geht hieraus die Zunahme des Unternehmergewinnes hervor.



Die Veränderungen des Preisstandes können Wirtschaftsschichten in zweifacher Eigenschaft berühren. Entweder werden sie in ihrer Eigenschaft als Verbraucher oder in ihrer Eigenschaft als Produzenten berührt. Im ersteren Falle sind sie verhältnismäßig unempfindlich und haben in dieser Eigenschaft auch kaum eine Waffe in der Hand, mit welcher sie sich gegen Preissteigerungen verteidigen könnten. Ersteres folgt daraus, daß die Konsumwirtschaft nicht so scharf rechnet wie die Erwerbswirtschaft, denn der Konsum als Genuß der Lebensannehmlichkeiten ist an sich schon nicht wirtschaftlicher Art. Das Zweite ergibt sich daraus, daß der Konsument nur durch Enthaltung vom Genuß des Gutes, also durch Einengung der Nachfrage, sich gegenüber einer Preiserhöhung wehren kann. Ganz anders verhält sich der Mensch in seiner Produzenteneigenschaft. Er wird hierdurch in das Erwerbsleben eingeschaltet und als Produzent durch den Erwerbsgeist geleitet. In dieser Eigenschaft ist er stark auf den wirtschaftlichen Vorteil bedacht und auch mehr oder weniger fähig, seinen Einfluß geltend zu machen.

Hieraus folgt die wichtige Tatsache, daß *Wirkungen der Preissteigerung in der Konsumenteneigenschaft ertragen werden müssen, sich aber auf die Produzenteneigenschaft der berührten Schichten übertragen und in dieser Eigenschaft zu erhöhten Forderungen führen.* Die in ihrer Lebenshaltung bedrohten Arbeiter fordern Lohnerhöhungen, die Beamtengehälter müssen erhöht werden, und die Staats- und Gemeindeausgaben steigen und führen zu Steuererhöhungen. So wird der in der Übergangszeit gestiegene Unternehmergewinn durch Steigen der Produktionskosten langsam vermindert und in seiner Höhe begrenzt.

Den Druck, welchen das Steigen des Preisstandes auf die Lebenshaltung ausübt, können die Arbeiter am leichtesten auf ihre Produzenteneigenschaft übertragen. Freilich nur dann, wenn sie gut organisiert sind. Die Arbeiterverbände sind auf den Lohnkampf eingerichtet, und derselbe wird ihnen, wie *Keynes*<sup>1</sup> sehr richtig hervorhebt, durch Konjunkturgewinne der Unternehmer erleichtert. Natürlich aber darf hierbei nicht vergessen werden, daß einerseits bei rascher Geldwertverminderung die erreichte Lohnhöhe in ihrer Kaufkraft wieder rasch sinkt und daß unorganisierte Arbeiter Lohnerhöhungen schwer und sehr verspätet erreichen. Sie gehören schon zu den Leidtragenden der Preisverschiebung.

Die freien Berufe können zum Teil, insofern sie dem Unternehmertum Dienste leisten oder mit den gewinnenden Schichten der Preisverschiebung in Verbindung geraten, die Preissteigerung mitmachen. Nicht so die Angestellten, welche nur, falls sie gute Organisationen besitzen, wie die organisierten Arbeiter sich den veränderten Verhältnissen anpassen. Öffentlich Angestellte werden in ihrer Lebenshaltung unbedingt herabgedrückt, weil

<sup>1</sup> Es ist übrigens eine altbekannte, von den Gewerkvereinen stets beobachtete Tatsache, daß die Zeiten der Preissteigerung für Arbeitseinstellungen und überhaupt für Lohnkämpfe sich am besten eignen.



sich ihre Bezüge der Preisverschiebung schon infolge der Verschlechterung des öffentlichen Haushaltes schwer anpassen.

Die Besitzrenten folgen der Erhöhung des allgemeinen Preisstandes schwerer als das Arbeitseinkommen. Bei der Grundrente besteht das Haupthindernis in der Langfristigkeit der Pachtverträge. Sinkt der Geldwert und erhöhen sich die Preise, so kann hieraus der Pächter als Unternehmer erheblichen Gewinn ziehen, der Grundbesitzer selbst aber hat von den Preissteigerungen erst Nutzen, wenn er einen neuen Pachtvertrag abschließt. Etwas anpassungsfähiger ist der Kapitalzins, denn die Nachfrage nach Kapitalien steigt zumeist mit einer Belebung des Preisstandes. Da aber die Kapitalisten als solche unorganisiert sind, können sie aus ihrer Konsumentenwirtschaft heraus, in welcher sie die Preissteigerung stark zu fühlen bekommen, keinen Widerstand leisten und sind einer Preissteigerung gegenüber zu einer passiven Rolle verurteilt, indem sie nur von der steigenden Kapitalnachfrage eine Stütze erhoffen können. Bei einer raschen und starken Verminderung des Geldwertes und Erhöhung des Preisstandes sind sie ziemlich wehrlos, weil sie die Preisänderung als Verbraucher zu fühlen bekommen, sich in ihrer Produzenteneigenschaft hingegen nicht verteidigen können.

So sind die Einkommen aus Eigentumsrenten einer Geldwertveränderung schwer anzupassen. Bei einer raschen Geldwertverminderung kann das Zinseinkommen so weit zusammenschrumpfen, daß es als solches überhaupt nicht mehr in Betracht kommt und nur Ausbedingung von wöchentlichen oder täglichen Zinsen hilft. Dies wird auch bei einem unmäßigen Steigen der Preise begünstigt, weil die aufblühende Spekulation ein großes Geldbedürfnis hat. Freilich, der Produktion wird hierdurch das Kapital ganz entzogen und dient nur mehr der Spekulation. Jene Kapitalisten, welche Wertpapierbesitz haben, sind der Preissteigerung ganz ausgeliefert und haben kein Verteidigungsmittel, abgesehen von der Spekulation, in der Hand. Bei der Grundrente führt ein solcher Zustand zur Ausbedingung von Naturalrenten.

Trotzdem kann nicht nur der Unternehmer, sondern auch der Besitz Vorteile aus der Preisverschiebung ziehen. Beim Geldkapital kann dies durch glückliche Spekulation erreicht werden, während Grundbesitz und Sachkapital ebenfalls beim Umsatze dadurch gewinnen können, daß sie durch das allgemeine Streben nach Sachgütern einen höheren Wert erlangen. Jedenfalls hat Sachbesitz den Vorteil vor Geldbesitz, daß der Sachbesitz die Änderung des Geldwertes, zwar in ungleichem Maße, mitmacht, während das Geldkapital in der Hand des Besitzers zerrinnt. Der Wert des Produktionsgüterbesitzes macht die Preissteigerung mit, da er ja durch das Gesetz der Zurechnung, also durch Kapitalisierung der Renten bestimmt wird. Er kann sich sogar gegen früher erhöhen, weil das Bestreben, die Geldgewinne in Sachgütern anzulegen, die Nachfrage nach Sachgütern steigert. So empfindet zwar das Besitzeinkommen die Preissteigerung nachteilig, doch haben die Besitzer von Sachgütern den Vorteil, daß ihr Besitz nicht, wie der Besitz von Geldkapital, in seinem Bestande gefährdet wird.

Die Folge dieser verschiedenen Anpassungsfähigkeit der einzelnen Einkommenszweige erhöht die Wirkungen der Preisverschiebung. Sie ermöglicht insbesondere dem Unternehmer zeitweilig erhebliche Gewinne zu machen, und gefährdet die Lebenshaltung der übrigen Klassen, insbesondere von der Konsumentenseite her.



Auch die Egalisierung dieses Nachteiles ist den verschiedenen Einkommenszweigen in ungleichem Maße möglich. Hierbei befinden sich einzelne Arbeits-einkommen, wie jene der freien Berufe sowie der organisierten Arbeiter, in einem gewissen Vorteile, indem ihr Einkommen den Preisveränderungen rascher angepaßt werden kann, während unorganisierte Arbeiter und öffentliche Angestellte am meisten und am nachhaltigsten durch die Preisverschiebung betroffen werden. Auch Grundrente und Kapitalzins werden stark in Mitleidenschaft gezogen, doch erholen sie sich bei einer eintretenden Stabilisierung des Preisstandes leichter, da sich die Grundrente bei Ablauf der Pachtverträge dem neuen Preisstande anpassen kann und auch der Kapitalzins durch den erhöhten Kapitalbedarf der sich wieder erholenden Produktion steigen muß, um so mehr, als eine große und rasche Geldentwertung, wie oben ausgeführt wurde, kapitalzerstörend wirkt, und so das Kapitalangebot durch sie vermindert wird. Freilich, der bestehende Wertpapierbesitz kann durch die Geldentwertung in seinem Werte geradezu vernichtet werden, da er durch Verwässerung des Kapitals sowie durch die Abnahme der Rentabilität der Unternehmungen bedroht ist. Den größten Vorteil aus erheblichen Preisverschiebungen kann die Spekulation davontragen, falls sie ihre Gewinne rechtzeitig in Sachgütern entsprechend anlegt.

Das verschiedene Anpassungsvermögen der einzelnen Einkommenskategorien an die Änderung des allgemeinen Preisstandes ist, wenigstens in systematischer Weise, meines Wissens bisher nicht erörtert worden. Viel lehrreiche Ausführungen finden sich insbesondere in den Schriften *Hobsons* (vgl. insbesondere sein scharfsinniges Buch: *The industrial System*, 2. Aufl. London 1909). Neuerdings hat *Keynes* in seiner Arbeit „Ein Traktat über Währungsreform“, übersetzt von *Kochenthaler*, München 1924, versucht, dieser Frage näherzutreten. Seine Ausführungen sind beachtenswert und plastisch. — Vgl. auch *Spann*, *Theorie der Preisverschiebung*. Wien 1913. — *Mises*, *Die allgemeine Teuerung im Lichte der theoretischen Nationalökonomie*. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 37. Bd. 1913.

25. *Geldmenge und Einkommenverteilung*. Sind wir einmal damit im reinen, daß der Geldwert nicht nur Preisausdrucksmittel, sondern als Kaufkraft auch Verteilungseinheit ist, so können wir die Frage leicht beantworten, ob von der Geldseite her der Preisstand einer Beeinflussung unterworfen ist. Sie wurde schon seit Jahrhunderten gestellt und leidenschaftlich erörtert. Daß Preisstand und Geldwert von der Warensseite her Änderungen unterworfen sind, liegt auf der Hand; ob aber solche Änderungen auch von der Geldseite her möglich sind, ist nicht so offenkundig, weil ja das Geld als reines Verkehrsgut und technisches Hilfsmittel des Verkehrs auf den Preisstand und die Einkommen selbständig nicht einwirken kann. Das Geld ist aber, wie gezeigt wurde, auch eine Verkörperung von Warenansprüchen. Geldbesitz begründet einen Verteilungsanspruch. Ändert sich also die Geldmenge in einer Weise, daß hierdurch neue Verteilungsansprüche entstehen, so muß dies auch den Geldwert berühren.

*Eine Änderung der Einkommenverteilung muß mit jeder Geldvermehrung Hand in Hand gehen, wenn sie nicht nur technische Hilfsmittel für die Zahlungsgemeinschaft schafft, sondern auch neue Verteilungsansprüche mit sich bringt.*

Es ist also gar nicht schwer zu bestimmen, welche Geldvermehrung den Preisstand berührt. Es muß hierbei nur festgestellt werden, ob die Geldvermehrung die Einkommenverteilung berührt. Ist dies nicht der Fall, so



handelt es sich nur um die Schaffung von technischen Hilfsmitteln des Verkehrs. Werden neue Scheidemünzen in einem Maße geprägt, welches zur technischen Abwicklung des Verkehrs nötig ist, so bleibt der Geldwert unberührt, denn an den Einkommenansprüchen wird durch das technische Hilfsmittel des Scheidegeldes nichts geändert. Dasselbe gilt, wenn aus dem inneren Verkehr Gold der Münze zufließt. Dieses ändert die Wareneigenschaft und wird zum Gelde, ohne neue Verteilungsansprüche — wenigstens von der Geldseite her — zu schaffen. Etwas anders verhält es sich bei der Banknotenausgabe. Sie erfolgt zu Kreditzwecken, also unter Vorwegnahme eines Güterzuwachses, welcher in der nahen Zukunft realisiert wird. Sie schlägt also die Brücke zwischen Gegenwart und Zukunft und berührt das Gleichgewicht zwischen Waren und Einkommen nicht, denn sie schafft Einkommenansprüche und Waren, wenn auch nicht zugleich, so doch in kurzer Aufeinanderfolge. Falls aber der Kredit mißbraucht wird und die ausgegebenen Banknoten nicht durch die Realisierung des ihm zugrunde gelegten erhofften Güterzuwachses legitimiert werden, erfolgt schon eine Störung des Gleichgewichtes, welche, falls die Banknotenausgabe von großem Umfange ist, das Gleichgewicht zwischen Einkommen und Gütern stört und den Geldwert verschiebt.

Eine solche Störung des Gleichgewichtes der Verteilungsgemeinschaft, welche von der Geldseite her verursacht wird, nennen wir *Inflation*. Sie kann, wie wir eben sahen, von den Banken ausgehen, indem sie die Banknotenausgabe mißbrauchen, das heißt in ungerechtfertigter Weise handhaben. Aber dies kann nicht bloß im Wege der Notenausgabe geschehen. Es ist nämlich klar, daß auch hier nicht die technische Vermehrung der Zahlungsmittel, sondern die Schaffung unberechtigter Verteilungsansprüche das Wesentliche ist. Deshalb kann Inflation auch im Wege des Kredits durch übertriebene Kreditgewährung, welcher keine Gütervermehrung am Fuße folgt, eintreten. Wir bezeichnen sie als *Kreditinflation* im Gegensatze zur *Geldinflation*.

Am offenkundigsten ist die Störung des Gleichgewichtes der Verteilungsgemeinschaft bei der *Ausgabe von Papiergeld*. Dieselbe erfolgt zumeist zu Zeiten, in welchen der Staat seine Bedürfnisse nicht durch seine öffentlich-rechtliche Rente bestreiten kann. Er schafft das Papiergeld nicht bloß als technischen Ersatz für die dem Verkehre entzogenen Münzen, sondern zur Ergänzung seiner öffentlich-rechtlichen Rente, also als Einkommensmittel für sich. So entsteht *staatliche Inflation* (wir könnten sie auch *fiskalische Inflation* nennen). Hierdurch werden zunächst neue Güteransprüche geschaffen, welche, da sich das neu geschaffene Geld vom bisher zirkulierenden Gelde nicht unterscheiden läßt, ebenso zur Entnahme von Waren aus dem Markte befähigen wie das frühere Geld. Durch Schaffung dieser neuen Geldmenge (*zusätzliche Kaufkraft*) vermehrt sich jedoch die Grundlage der Verteilung, die Warenmenge nicht. Deshalb nützt auch kein staatlicher Befehl. Er kann nicht verhindern, daß sich der Geldwert verschiebt, denn durch Schaffung zusätzlicher Kaufkraft stört der Staat jenes Gleich-



gewicht, welches im früheren Geldwert als Ausbalancierung von Güteransprüchen und verfügbarer Gütermenge seinen Ausdruck fand.

Die Verteilungsgemeinschaft ist eben ein organisches Ganzes, welches auf der gegenseitigen Abgestimmtheit von Güteransprüchen und ihren Befriedigungsmöglichkeiten beruht. Sind der Stand der Produktion, die Besitzverteilung sowie die Machtverhältnisse der einzelnen Klassen innerhalb der Volkswirtschaft gegeben, so sind auch die Preise sowie die Einkommenansprüche der einzelnen bestimmt und hierdurch auch der Geldwert entschieden. Wird aber an den wirtschaftlich gestützten Güteransprüchen etwas geändert, so muß sich auch der Geldwert verschieben, denn neue Güteransprüche können sich, solange die übrigen Daten des Marktes unverändert bleiben, nur durch Änderung in der Verteilung der Güter durchsetzen, was am Markte nur durch eine Änderung der Preise möglich ist. Von diesem Zusammenhang macht auch die Staatswirtschaft keine Ausnahme, denn die öffentlich-rechtliche Rente ist ein abgeleitetes Einkommen, welches unmittelbar zur Produktion nichts beiträgt.

Aus obigen Überlegungen ergibt sich ein klarer Standpunkt gegenüber der *Quantitätstheorie*. Es ist nämlich klar, daß der Kern dieser Theorie die Wahrheit enthält, denn er besteht in der These, daß zwischen Geldmenge und insbesondere zwischen Geldvermehrung und Preisstand ein Zusammenhang besteht. Wenn aber die Quantitätstheorie des weiteren den Satz aufstellt, daß die Geldvermehrung direkt auf den Preisstand einwirkt oder noch weitergehend behauptet, daß die Verschiebung des Preisstandes proportional der Geldvermehrung ist, so sind diese weiteren Sätze falsch. *Die Geldvermehrung, wie die Geldmenge überhaupt, wirkt nicht direkt auf den Markt, sondern auf die Einkommenverteilung.*

Um dies einzusehen, brauchen wir nur zu untersuchen, auf welche Art sich die Änderung des Geldwertes vollzieht, wenn eine zusätzliche Kaufkraft den Gleichgewichtszustand zwischen Preisen und Einkommen stört. Wir müssen nur fragen, was sich durch diese Kaufkraft in der Verteilungsgemeinschaft ändert. Gewiß ist dies die Lage einzelner Einkommenempfänger, nämlich jener, welchen die zusätzliche Kaufkraft als neuer Güteranspruch zuwächst. Die zusätzliche Kaufkraft, welche ihr Einkommen vergrößert, befähigt sie, nun größere Ansprüche an den Markt zu stellen. Können aber diese befriedigt werden, solange die Kaufkraft der übrigen Einkommenempfänger sich nicht verändert hat? Doch nur unter einer Bedingung, wenn nämlich die in ihrer verkehrswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit durch die Geldvermehrung gestärkten Einkommenempfänger sich dazu verstehen, größere Geldsummen anzubieten, um mehr Güter an sich zu reißen.

Hierzu werden sie auch bereit sein, denn in ihrer neuen Lage ändert sich ihre Wertschätzung gegenüber dem Gelde. Die Schätzung des Geldes erfolgt nämlich in zwei Richtungen. Zunächst in Hinblick auf seine marktliche Geltung. Dies ist die Kaufkraft des Geldes, welche als *objektiver Geldwert* jener Schätzung gegenübergestellt werden muß, welche mit Rücksicht auf



die den einzelnen Wirtschaftssubjekten zur Verfügung stehende Geldmenge bzw. Einkommensgröße vorgenommen wird. Diese Schätzung des Geldes als Einkommenseinheit nennen wir den *subjektiven Geldwert*. Der subjektive Geldwert hängt von den Bedürfnissen sowie von der Einkommensgröße des Subjektes ab. Er verschiebt sich, sobald eine dieser Komponenten berührt wird. Die zusätzliche Kaufkraft vermehrt das Einkommen und somit die subjektive Kaufkraft einzelner Gesellschaftsschichten und muß hierdurch für dieselben den subjektiven Tauschwert des Geldes verändern, d. h. vermindern. Dies kommt darin zum Ausdruck, daß diese Schichten, indem sie sich ein Mehr an Gütern nur auf diesem Wege sichern können, bereit sind, mehr Geld für die begehrten Waren zu geben, also einen höheren Preis für sie zu zahlen. Hierdurch wird aber die gegebene Marktlage geändert, denn die Nachfrage einzelner Schichten wächst bei unveränderter Nachfrage der übrigen Schichten. Eine Preiserhöhung der berührten Waren und somit eine Änderung des objektiven Geldwertes, also der Kaufkraft des Geldes, muß die Folge sein, worin zum Ausdruck kommt, daß die vorhandene Gütermenge jetzt in anderer Weise verteilt werden muß.

Die Einwirkung des Geldes auf den Preisstand fließt also aus der Rolle des Geldes als Verteilungseinheit. Halten wir dies einmal fest, so ist eine unmittelbare Einwirkung der Geldvermehrung auf den Preisstand ebenso ausgeschlossen wie eine Vorstellung von der Proportionalität zwischen Geldvermehrung und Preisstand. Nur insofern durch die Geldschöpfung die Verteilung geändert wird, kann eine Änderung des Geldwertes und des Preisstandes eintreten.

Es ergibt sich hieraus auch die wichtige Erkenntnis, daß *die Änderung des Preisstandes durch die Geldvermehrung nie linear, also nie in der Weise verlaufen kann, daß alle Preise im selben Maße geändert werden*. Eben weil die neue Geldmenge oder, genauer ausgedrückt, die durch dieselbe geschaffene neue Kaufkraft stets Einkommenverschiebungen verursacht und nur in der Zeit, also von Schritt zu Schritt sich in der Volkswirtschaft fortpflanzt, stehen wir stets Preisverschiebungen im wahren Sinne des Wortes und nie einer einheitlichen Erhöhung oder Verminderung des Preisstandes gegenüber. Nach all dem, was wir oben über das Wesen der Teuerung gesagt haben, erfordert dies wohl keine weitere Erörterung, mußte aber hervorgehoben werden, weil die Vorstellung von der linearen Veränderung des Preisstandes sich durch die Quantitätstheorie zu stark eingebürgert hat.

Die Quantitätstheorie gehört zu dem ältesten Bestande des nationalökonomischen Wissens. Daß ein Zusammenhang zwischen Geldmenge und Preisen besteht, wurde schon im 16. Jahrhundert erkannt und insbesondere von italienischen, englischen und französischen Schriftstellern behauptet. Eine Anschauung, welche das Geld den Waren ähnlich betrachtete, war ihr Ausgangspunkt, indem der Satz, daß Vermehrung des Angebotes den Preis drückt, auf das Geld übertragen wurde. Nur langsam und schrittweise wurde erkannt, daß beim Gelde die Verhältnisse doch anders liegen. So mußte eine Einschränkung nach der anderen gemacht werden. Dient doch das Geld ausschließlich dem Verkehre und wird durch seine



Verwendung nicht in jenem Sinne dem Markte entzogen wie die übrigen Güter. So mußte zunächst die *Umlaufgeschwindigkeit* des Geldes und später auch die Tatsache in Betracht gezogen werden, daß das Geld sich in verschiedenen Formen verkörpern kann. Trotzdem hierdurch das Wirkungsgebiet der Quantitätstheorie mit der Zeit stark eingeengt wurde, und sich auch die Einsicht Bahn brach, daß die Änderung des Preisstandes der Geldvermehrung nicht proportional sei, gibt es noch heute Anhänger der Quantitätstheorie, welche dieselbe in ihrer schärfsten Form vertreten, indem sie auch die Proportionalität zwischen Geldvermehrung und Preisänderung behaupten. *Irving Fisher* ist heute der ausgesprochenste Vertreter der Quantitätstheorie in diesem Sinne, indem er dadurch, daß er behauptet, daß zwischen den Bankdepositen und dem Geldverkehre ein ständiges Verhältnis besteht, seine sogenannte Verkehrsgleichung beweisen zu können glaubt, welche die Proportionalität zwischen Geldvermehrung und Änderung des Preisstandes in eine mathematische Formel kleidet.

Merkwürdigerweise wurde bei all diesen Erörterungen meines Wissens nie darauf hingewiesen, daß schon der Ausgangspunkt von einem mechanischen Zahlenverhältnisse ganz unsinnig ist, weil es nicht nur beim Gelde, sondern auch bei den Waren den Preisgesetzen widerstreitet, zu meinen, eine Verdoppelung des Angebotes müßte einen auf die Hälfte des früheren herabsinkenden Preis ergeben. Dies ist doch eine volle Verkennung des Zusammenhanges zwischen Angebot und Preishöhe und eine arge Verstellung der Eigenschaften der Nachfrage.

Auch wurde erst in der jüngsten Zeit die Gegenprobe der mechanischen Quantitätstheorie durch Aufwerfung der doch so naheliegenden Frage gemacht, indem gefragt wurde, ob denn das Gegenteil der Inflation, die *Deflation*, also die Verminderung der Geldmenge (*Gelddeflation*), oder die starke Einengung des Kredites, die *Restriktion* (*Kreditdeflation*) eine entsprechende Verminderung der Preise nach sich zieht. Es ist nämlich klar, daß, falls Inflation eine proportionale Steigerung des Preisstandes verursacht, Deflation eine entsprechende Senkung nach sich ziehen muß. Und zwar müßte dies um so klarer an den Tag treten, als Deflation viel konzentrierter, oft auf einen Schlag eintritt. Die Rašinsche Deflation in der Tschechoslowakei hat klar das Entgegengesetzte bewiesen. Und es ist auch offenkundig, daß es nicht anders hätte kommen können, denn auch die Verminderung der Geldmenge kann nie linear vor sich gehen und es muß sich das Gleichgewicht der Verteilungsgemeinschaft auch in diesem Falle organisch im Zeitablaufe herstellen, welcher immer Verteilungsverschiebungen heraufbeschwört. Obzwar *Nogaro* und *Rist* ihr Augenmerk nicht auf diese richten, so haben sie doch durch Untersuchung der Deflation sich große Verdienste erworben.

Die Erkenntnis des Zusammenhanges zwischen der Änderung des Preisstandes und der Geldvermehrung hat zunächst *Wieser* gefördert (vgl. seine vorzügliche Arbeit über die Veränderung des Geldwertes, Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 132. S. 497—540). Die Untersuchung der allgemeinen Teuerung vor dem Kriege hat dann die Frage stark geklärt, wobei sich insbesondere *Spann* große Verdienste erworben hat, indem er die Theorie der Preisverschiebungen entwickelte (vgl. Theorie der Preisverschiebung, Zeitschr. f. Volksw., Sozialpol. und Verw. Wien 1913. XXII. Bd., S. 227—228). Ich selbst habe in einem Aufsätze, welcher aber leider nur in ungarischer Sprache erschienen ist (*A drágaság kérdése elméleti világitásban. Közgazdasági Szemle. 1911 évf.: Die Teuerung im Lichte der Theorie. Ungarische Volkswirtschaftliche Rundschau. Jahrg. 1911*), das Problem in ganz ähnlicher Weise zu lösen gesucht. Eine ganz vorzügliche Darstellung gab dann *Spann* in seiner Besprechung des Buches von *Irving Fisher* (vgl. Schmollers Jahrbuch. XLI. Jhrg. 1917, S. 1565—1576), in welcher insbesondere



die ungleichmäßige Berührung der einzelnen Preiskategorien durch die Geldvermehrung dargetan wurde. Aus all diesen Erörterungen und aus unseren obigen Ausführungen geht es hervor, daß *J. St. Mill* in seinem Beispiele, wonach, wenn sich über Nacht das Geld, welches die Leute in ihrer Geldbörse haben, verdoppeln würde, der Preisstand auch auf das Doppelte steigen müßte, die Tatsache in ihrem Wesen entstellt, denn ein solcher Fall widerspricht eben dem Wesen der Volkswirtschaft, welche eine Geldvermehrung ihrem Wesen nach nur sukzessive auf die Zahlungsgemeinschaft einwirken läßt. Wir kommen also zu einer ganz falschen Vorstellung über die Wirkung der Geldvermehrung, wenn wir die Sukzessivität des Verlaufes ausschalten. Sogar bei einer Devaluation, welche dem *Millschen* Beispiele am nächsten kommt, freilich in verkehrter Richtung, ist eine einheitliche Einwirkung auf den Geldwert kaum durchführbar, denn nicht auf die Herabsetzung oder Verdoppelung der Zahlen, sondern auf die Beeinflussung von Forderungsrechten und Verpflichtungen kommt es an.

In ihrer Einfachheit hat die Quantitätstheorie eine geradezu faszinierende Wirkung ausgeübt. Diese Wirkung wurde noch dadurch erhöht, daß sie mit der Rolle des Geldes als Mittel der internationalen Zahlungsgemeinschaft in Verbindung gebracht und zur *Currency-Theorie* ausgeweitet wurde. Doch hierauf soll weiter unten ausführlicher eingegangen werden. (Vgl. IV. Teil, II. Kapitel.)

*Spießhoff*, Die Quantitätstheorie. Festgabe für A. Wagner. 1905. — *Irving Fisher*, Die Kaufkraft des Geldes, übersetzt von I. Stecker. Berlin 1916. — *Schumpeter*, Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Bd. 44. (1917 bis 1918.) — *Neumark*, Begriff und Wesen der Inflation. Jena 1922. — *Kirmaier*, Die Quantitätstheorie. Jena 1922. — *Hawtrey*, Währung und Kredit. Deutsch von L. Oppenheimer. Jena 1922. — *Cannan*, Money, its connection with rising and falling prices. London 1921. — *Nicholson*, Inflation. London 1919. — *Nogaro*, La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains. Paris 1924. — *Ch. Rist*, La déflation en pratique, Paris 1924. — *Wagemann*, Allgemeine Geldlehre. Bd. I. Berlin 1923. — *Irving Fisher*, Stabilizing the Dollar. New York 1920.

26. *Die Messung des Geldwertes.* Seitdem die Wichtigkeit des Geldwertes für das Wirtschaftsleben erkannt wurde, macht sich das Verlangen fühlbar, die Veränderungen des Geldwertes zu messen. Man bedient sich hierzu Zusammenstellungen, welche die Preise einer Anzahl von Waren bezüglich einer gegebenen Periode zum Ausgangspunkte nehmen und dieser Basis die veränderten Preise späterer Jahre gegenüberstellen. Setzt man die Preise der Ausgangsperiode gleich 100, so erhält man ein anschauliches Bild über die Änderung des Preisstandes. Solche Zusammenstellungen werden *Indexzahlen* genannt.

Kann auf diese Weise wirklich die Veränderung des Geldwertes und die Verschiebung des Preisstandes gemessen werden? Um hierauf antworten zu können, soll zunächst darauf hingewiesen werden, daß es, wie wir in der Geldlehre erkennen mußten, ein absolutes Maß für den Geldwert und für den Preisstand nicht gibt. Die Indexzahlen schaffen hingegen sinnreich einen relativen Maßstab, indem sie eine Periode (zumeist einen Durchschnitt von mehreren Jahren) zur Vergleichsbasis nehmen. Sie können also ganz gut jene Veränderungen veranschaulichen, welche im Preisstande vor sich gegangen sind. Ergeben die Berechnungen für die Mehrzahl der Waren eine Preissteigerung, so wird hierdurch dargetan, daß sich der Wert der Waren gegenüber dem Gelde erhöht hat und der Geldwert gesunken ist.



Nun fragt es sich aber, ob wir durch so eine Feststellung viel gewonnen haben? Was uns eigentlich interessiert, ist nicht die Änderung des Preisstandes, sondern die *Verschiebung der Lebenshaltung*, welche durch die Teuerung oder die Geldwertsteigerung hervorgerufen wird. Über diese sagt uns aber die Geldwertänderung an sich kaum etwas aus. Hängt ja die Lebenshaltung nicht bloß vom Geldwerte, sondern auch vom Einkommen der Gesellschaftsschichten ab. Ist eine Verminderung des Geldwertes eingetreten, mit ihr Hand in Hand aber auch eine Vermehrung der Einkommen vor sich gegangen, so bleibt die Lebenshaltung unberührt, falls beide Veränderungen proportional sind. Freilich ist dies nie anzunehmen. Um also das Wesen der Frage, den Einfluß der Änderung des Preisstandes auf die Lebenshaltung untersuchen zu können, muß auch das Verhältnis zwischen Geldwert- und Einkommenverschiebung berücksichtigt werden. Diesbezüglich hat schon Wieser eine kurze Andeutung gemacht<sup>1</sup>. Ich möchte diesen Umstand ganz in den Vordergrund rücken, weil sonst in den Indexzahlen eine gewisse Selbsttäuschung liegt, da wir von ihnen mehr erwarten als sie uns bieten können.

Wollen wir wirklich auf jene Frage eine Antwort erhalten, welche das Wesen der Sache berührt, so genügen Preisindexe nicht. Wie schon Wieser andeutet, müßten denselben auch *Einkommenindexe* für die verschiedenen Kategorien der Einkommen gegenübergestellt werden. Nur aus einem solchen Vergleiche ist ein gewisser Schluß auf die Veränderung der Lebenshaltung der Empfänger einzelner Einkommenszweige (also der Arbeiter, Beamten, Grundbesitzer, Kapitalisten usw.) zu ziehen. Aber hier zeigt sich von neuem die Schwierigkeit, die Veränderungen des Lebens mit Zahlen zu messen. Das Bild ist zu allgemein und kann deshalb die Mannigfaltigkeit des Lebens nicht veranschaulichen. Immerhin gewinnen wir wichtige Einblicke in die Veränderungen der Lebenshaltung und in die Verschiebung der Lebenshaltung verschiedener Klassen, doch ist bei Verwertung dieser Zahlen größte Vorsicht anzuwenden.

Auch von der individuellen Seite her wurde versucht, und zwar jetzt direkt die Verschiebung der Lebenshaltung zu untersuchen. Es wurde nämlich der Versuch gemacht, durch die Führung von *Haushaltsrechnungen* die Veränderungen der Lebenshaltung vorerst für Arbeiterfamilien zu beleuchten. Ist die Methode der Indexzahlen zu allgemein, so ist jene der Haushaltsrechnungen zu stark spezialisiert, um allgemeinere Ergebnisse zu erzielen. Immerhin ist auch diese Methode verwertbar, um gewisse Aufschlüsse über die wichtige Frage zu erhalten, wie sich die Lebenshaltung einzelner Kreise verschoben hat.

Um den Aufbau der Indexzahlen zu verstehen, müssen wir vor allem uns vergegenwärtigen, daß Indexzahlen stets Verhältniszahlen sind, für welche die Vergleichsgrundlage willkürlich durch die Wahl einer Zeitperiode (Jahr, fünfjährige oder zehnjährige Periode) geschaffen wird, deren Preise ermittelt und der Übersichtlichkeit halber 100 gleichgesetzt werden. Wollten wir nur die Änderungen einzelner Preise verfolgen, so würden solche Indexe genügen. Soll aber die Veränderung des Geldwertes beobachtet werden, so müssen wir die Preise

<sup>1</sup> Vgl. Grundriß der Sozialökonomik. S. 331.



einzelner Waren zu Gruppen und ihre Indexe zu *Gruppenindexen* zusammenziehen (Indexzahl der Nahrung, der Kleidung, der Wohnung, des Verkehrs usw.) und aus diesen einen *Generalindex* errechnen, welcher dann die Veränderungen des Geldwertes veranschaulicht.

Die ersten bis heute fortgesetzten Indexzahlen verfertigte der bekannte englische Statistiker *Newmarch*, indem er das Quinquennium 1845—1850 zum Ausgangspunkte nahm und die Preise dieses Zeitabschnittes 100 gleichsetzte, um die Preisgestaltung der weiteren Jahre in Prozenten dieser Periode veranschaulichen zu können. Die englische Zeitschrift „*Economist*“ setzte die begonnene Arbeit fort und stellt seitdem auf Grund von Preisen von 22 Artikeln Indexzahlen auf, welche auf das Quinquennium 1845—1850 bezogen werden. Den Ausgangspunkt der Preisvergleichung bildet 2200 (100 mal 22). Neuerdings werden die Indexzahlen des *Economist* auf die Periode 1901—1905 bezogen, und diese Periode wird 100 gleichgesetzt. *Sauerbeck* stellte auf Grund von 48 Artikeln (Rohstoffe) Indexzahlen zusammen, welche auf das Jahrzehnt 1867—1877 bezogen werden. Seit 1906 werden sie durch *Paish* in der englischen Zeitschrift „*The Statist*“ fortgesetzt. *Soetbeer* verfertigte unter Zugrundelegung des Jahrzehntes 1841—1851 Indexzahlen für Großhandelspreise von hundert Waren auf Grund der Hamburgischen Handelsstatistik. Sie wurden in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik weitergeführt bis 1912. Jetzt veröffentlicht das Statistische Reichsamt einen Großhandelsindex. Auch das englische Handelsamt veröffentlicht Indexzahlen, welche sich an die *Sauerbeckschen* Zahlen anlehnen, und auch in Amerika wurde die Aufstellung von Indexzahlen eifrig betrieben. Wir sahen schon, daß der erste Anstoß für die Veranschaulichung der Änderungen des Geldwertes von einer Zeit gegeben wurde, zu welcher der englische Preisstand raschen Veränderungen unterworfen war. Wir werden es daher verständlich finden, wenn die schon vor dem Weltkriege einsetzende allgemeine Teuerung neuen Anlaß dazu bot, das System der Indexzahlen weiter auszubauen. Noch lebhafter wird die Verfertigung derselben betrieben, seitdem nach Kriegsende die großen Valutaverschlechterungen eingetreten sind, zu welcher Zeit die Indexzahlen auch praktische Dienste bei der Lohnbemessung usw. geleistet haben.

Über die Preisgestaltung in neuester Zeit in Deutschland und in England zeigen die Indexziffern folgendes Bild:

Jahr (Jahresdurchschnitt)	Deutsches Reich (Großhandelsindex des Statistischen Reichsamtes)	England ( <i>Economist</i> )
	(1913 = 100)	(1901—1905 = 100)
1913	100	122·4
1915	142	150·6
1918	217	275·3
1919	415	287·8
1920	1486	346·6
1921	1911	221·5
1922	34182	195·2
1924	122·5	219·0
1925	130·4	203·8

Schon aus dem Gesagten geht hervor, daß die Methode der Indexzahlen Verbesserung zugänglich ist. In dieser Hinsicht ist neuerdings viel geschehen; doch können wir hierauf nicht weiter eingehen, da die Verbesserung der Index-



zahlen keine volkswirtschaftliche, sondern, wenigstens in überwiegendem Maße, eine statistische Aufgabe ist. Der Ausbau der Indexzahlen durch Verfertigung von Lohnindexen, wie sie in Amerika und neuestens auch in Europa eifrig betrieben wird, gehört aber schon auf das volkswirtschaftliche Gebiet, weil sie uns der eigentlichen Aufgabe der Indexzahlen, der Beleuchtung der Veränderungen in der Lebenshaltung einzelner Klassen näher bringt. Zum Schlusse soll nur noch einmal gewarnt werden, leichtfertig aus den Indexzahlen Schlüsse zu ziehen. Es darf nie vergessen werden, daß diesen Zahlen stets große Mängel anhaften, welche schon bei der Erhebung bezüglich der Preise sich einschleichen, da die ungemeine Vielseitigkeit des Lebens nie in einigen Zahlen wiedergegeben werden kann. Der Zeitpunkt der Aufnahme, die Bestimmung der Preise, die Verschiedenheiten der Qualitäten usw. bringen immer Elemente in die Indexzahlen, welche eine gewisse Willkürlichkeit und Einseitigkeit nie vermeiden lassen.

Ähnliches gilt von den Haushaltsrechnungen. Sie wurden schon von *Ducpétiaux* und *Le Play* angeregt und später insbesondere von *Engel* ausgebaut, welcher letzterer auch ein einheitliches Maß durch das *Quet* (vom Statistiker *Quetelet* benannt) für den Vergleich schuf, indem er das Durchschnittsmaß des Verbrauches des neugeborenen Kindes zugrunde legte und den Verbrauch des erwachsenen Mannes mit 3,5, der erwachsenen Frau mit 3 Einheiten ausdrückte. Der dänische Statistiker *Rubin* versuchte den Kalorienbedarf des erwachsenen Mannes zum Ausgangspunkte zu nehmen. Auch die umfangreiche deutsche Aufnahme von 1907 beruht auf dieser Grundlage. Die Verfertigung von Haushaltsrechnungen ist außer Festlegung der Grundprinzipien Detailarbeit, und in dieser Richtung wurden die Aufnahmen durch Zugrundelegung längerer Perioden, durch zweckdienliche Leitung und Kontrolle der Rechnungsführung erheblich verbessert. Die von *Walter Schiff* durch das Arbeitsstatistische Amt im Wiener Handelsministerium geleitete Aufnahme zeigt in dieser Richtung eine gründliche Durcharbeitung.

*Newmarch*, im Journal of the Statistical Society, London 1859, 1860 und 1861. — *Jevons*, A serious fall in the value of gold usw. London 1863. — *Drobisch*, Über die Berechnung der Veränderungen der Warenpreise und des Geldwertes. Jahrb. für Nationalök. und Stat. Bd. XVI. — *Soetbeer*, Materialien zur Erläuterung und Beurteilung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage. 2. Aufl. Berlin 1886. — *Sauerbeck*, im Journal of the Statistical Society, London 1886 u. 1893. — *Beaujou*, Sur la question des „index numbers“ im Bulletin de l'Institut internat. de Statistique. 1887. — *Mortara*, Numeri indici delle condizioni economiche d'Italia, daselbst 1915. — *Meerwarth*, Über Teuerungsstatistik und Indexziffern. Stat. Zentralblatt. 1920. — *Derselbe*, Über die Bedeutung der Teuerungsstatistik. Schmollers Jahrbuch 45. — *Weigel*, Indexziffern. Jahrb. für Nationalök. u. Stat. III. F. Bd. 62 (1921). — *Derselbe*, Indexziffern im In- und Ausland. Zeitschr. f. d. ges. Staatswissensch. Jahrg. 76. — *Kahn*, Die Indexzahlen der Frankfurter Zeitung. 5. Aufl. 1921. — *Hofmann*, Indexziffern im In- und Ausland. Karlsruhe 1921. — Kosten der Lebenshaltung. Schriften des Vereins für Sozialpol. 139–143. — *Irving Fisher*, The making of index numbers. New York 1922.

*Ducpétiaux*, Budgets économiques des classes ouvrières en Belgique 1855. — *Le Play*, Ouvriers Européens. 1855. — *E. Engel*, Die vorherrschenden Gewerbszweige in den Gerichtsämtern mit Beziehung auf die Produktions- und Konsumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen 1857. — *Derselbe*, Lebenskosten belgischer Arbeiterfamilien früher und jetzt. Bulletin de l'Institut internat. de Statistique Bd. IX. 1895. — *Schnapper-Arndt*, Zur Theorie und Geschichte der Privatwirtschaftsstatistik. Im selben Bulletin. Bd. XIII. 1903. — *Albrecht*, Haushaltstatistik. Berlin 1912. — *Schiff*, Zur Methode und Technik der Haushaltstatistik. Annalen für soz. Pol. u. Gesetzgebung. Bd. III. — Erhebung von Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reich. Bearb. im Stat. Reichsamt. Berlin 1909. — Neuere Erhebungen von Wirtschaftsrechnungen im In- und Ausland. Bearb. im Stat. Reichsamt. Berlin 1919.



---

## DRITTER TEIL

### Die Volkswirtschaft

#### ERSTES KAPITEL

#### Wesen und Lebensprozeß der Volkswirtschaft

1. *Das Wesen der Volkswirtschaft.* Wir haben bisher die wirtschaftliche Tätigkeit als individualen Vorgang behandelt, und nur jene Verflechtung der Wirtschaftshandlungen der Individuen berücksichtigt, welche aus dem Verkehre zwischen den Einzelwirtschaften entspringt. Es war dies notwendig, um jene Elemente zu erforschen, aus welchen sich das Wirtschaftsleben zusammensetzt. In Wirklichkeit ist die Wirtschaft kein Individualvorgang, sondern eine soziale Erscheinung, denn, wie die übrigen Betätigungsgebiete des Menschen, verläuft die Wirtschaft nicht nur in einer gesellschaftlichen Verflochtenheit der Menschen und hat nicht nur eine Stütze in derselben, sondern schöpft auch das Wesentlichste aus der gesellschaftlichen Verbundenheit der Menschen. *Nicht voneinander unabhängige, rein aus sich selbst schöpfende Individuen treten zufälligerweise miteinander durch die Wirtschaft in Verbindung, sondern die Verbundenheit der Menschen zu größeren Ganzen, zu Gesellschaftskörpern, läßt den größten Teil der Wirtschaftsvorgänge entstehen.*

Die Verbundenheit der Menschen in der Wirtschaft beruht einerseits auf der Gemeinschaft der Bedürfnisse, andererseits auf der Gemeinschaft der Mittel, welche zur Befriedigung derselben führen. Gewiß, ein Teil der Bedürfnisse ist, insofern er der biologischen Wesenheit des Menschen entspringt, individuell bedingt, doch ist auch hier schon die Art der Befriedigung durch die Zusammenfassung der Menschen zu Gesellschaftseinheiten bestimmt. Ein großer Teil der Bedürfnisse hat seinen Ursprung überhaupt in der Gesellschaft. Dies gilt für jedes Kulturbedürfnis, da die Kultur, als deren Element wir die Wirtschaft erkennen mußten, ein Gesellschaftsergebnis ist. Die Knappheit jener Mittel, welche die Bedürfnisbefriedigung herbeiführen, verschärft die gesellschaftliche Bedingtheit der Wirtschaft. Sie führt zu Gegensätzen, Interessengemeinschaften und sonstigen Berührungen zwischen



den Menschen, welche einen sehr erheblichen Anteil daran haben, daß die Gesellschaftstätigkeit einer Regelung bedarf.

Die natürliche Grundlage der Wirtschaft liegt also in der Gesellschaft und in jenen Einheiten, welche sich als Ergebnisse der Vergesellschaftung bilden. Da auf höherer Kulturstufe sich das Gesellschaftsleben innerhalb der Nation des zum Staate organisierten Volkes abspielt, müssen wir die natürliche Einheit der Wirtschaft auf höherer Kulturstufe in der *Volkswirtschaft* erblicken. Innerhalb der Nation verwirklicht sich die Gemeinsamkeit der Bedürfnisse nicht nur aus dem Nationalgefühl heraus, sondern sie entsteht schon aus der Volksseele, aus der einheitlichen Richtung der Bestrebungen und Gewohnheiten eines Volkes. Auch die Gemeinsamkeit der Bedürfnisbefriedigungsmittel verdichtet sich innerhalb des nationalen Lebens zu einer starken Einheit, da sie in erster Reihe durch den gemeinsamen Boden der Nation, durch das Staatsgebiet, seine Fruchtbarkeit und seine Naturschätze sowie durch die menschlichen Schöpfungen auf demselben gegeben ist. Hierzu gesellen sich jene Gemeinsamkeiten, welche sich aus dem nationalen Leben noch sonst ergeben, und welche als die Einrichtungen des Staates und der Gesellschaft das wirtschaftliche Band zwischen ihren Mitgliedern enger gestalten und zum großen Teile direkt wirtschaftlicher Art sind. Schon mit der Zahlungsgemeinschaft fängt die Reihe dieser Verbundenheiten an, welche dann durch die Gemeinsamkeit des Zollgebietes sowie durch die Gemeinsamkeit der Rechtseinrichtungen stark weiterentwickelt werden. So zeigt sich die Volkswirtschaft nicht etwa als eine eingebildete Einheit, welche nur eine einfache Zusammenfassung der Individualwirtschaften wäre, sondern als reale Wahrheit, als reales Ganzes, welches nicht die Individuen zusammenfaßt, sondern deren Teile einfach die Individuen sind.

Das Wesen der Volkswirtschaft liegt also darin, daß die Mitglieder derselben als Teile in dieselbe eingegliedert, also in dieselbe organisch eingeflochten sind. Deshalb muß das *Wesen der Volkswirtschaft in diesen Eingliederungsverhältnissen gesucht werden*. Diese bestehen einerseits in der nationalen *Arbeitsteilung*, andererseits in der nationalen *Organisation der Wirtschaftstätigkeit*, also in der Zusammenfassung der Wirtschaftskräfte. Beide sind Verbindungen zwischen den Menschen, welche aus dem Wesen der Wirtschaft herauswachsen und die Menschen in ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit miteinander organisch verflechten.

Die Verkehrswirtschaft stützt sich auf die Zahlungsgemeinschaft. Sie ist die Grundlage derselben. Auch die Volkswirtschaft bedient sich der Zahlungsgemeinschaft, aber bloß zur Durchführung der Eingliederung der Einzelwirtschaften in dieselbe. Nicht die Geldform, sondern die Naturalform, die Verbundenheit in der Mittelbeschaffung und Bedürfnisbefriedigung, deren Mittel bloß die Zahlungsgemeinschaft ist, macht das Wesen der Volkswirtschaft aus. Arbeitsteilung und organischer Zusammenhang sind ihr wahres Wesen. Wohl hat auch die Volkswirtschaft ihre verkehrswirtschaftliche Beziehung, doch beginnt diese erst, wo die Volkswirtschaft als Ganzes sich



in die Weltwirtschaft eingliedert, welche aber, wie wir sehen werden, nicht jene Vollendung erreicht, die der Volkswirtschaft eigen ist. Bei ihrer Eingliederung in die Weltwirtschaft bedient sich auch die Volkswirtschaft der Geldform, jedoch in einer eigenartigen Weise, welche sich auf die nationale Zahlungsgemeinschaft stützt.

Der Merkantilismus war auf dem rechten Wege, das Wirtschaftsleben in seiner organischen Ganzheit zu fassen, doch konnte damals, vor einer Analyse der Teilerscheinungen, natürlich noch nicht tiefer in die organische Gliederung der Volkswirtschaft eingedrungen werden. Auch der Physiokratismus und auch *Smith* sahen noch die Einheit der Volkswirtschaft, doch führte die Analyse ihrer Teilerscheinungen, hauptsächlich aber der Geist der individualistischen Weltanschauung dazu, daß die Einheit der Volkswirtschaft immer mehr dem Blicke der Forscher entwand und das Wirtschaftsleben als ein Getümmel von Individualakten erschien. Erheblich verstärkt wurde die Vernachlässigung des organischen Wesens der Volkswirtschaft durch *Ricardo*, indem er in seinem Streben nach tieferer Erfassung der Vorgänge der Verkehrswirtschaft das Gebiet der theoretischen Forschung stark einengte. *Friedrich List* und *Adam Müller* gebührt das Verdienst, die Einheit der Volkswirtschaft wieder betont zu haben, ohne jedoch hierdurch eine Durchdringung der Theorie in engerem Sinne mit diesem Gedanken erreichen zu können. Der Blick der Theorie war zu stark auf die Verkehrswirtschaft gerichtet, und die Gesetze des automatischen Verlaufes derselben fesselten das Interesse zu sehr.

Auch die Wiener Schule leistete in dieser Richtung nichts, denn, auch bei *Menger* und seinen Nachfolgern steht die Verkehrswirtschaft im Mittelpunkt. *Wieser* machte in der zweiten Hälfte seines langen Forscherlebens den Versuch, gesellschaftliche Elemente, insbesondere den Einfluß der Machtverhältnisse auf die Wirtschaft, zu berücksichtigen, aber auch ihm gelang es nicht, die individualistische Grundeinstellung der theoretischen Volkswirtschaftslehre zu überwinden. Erst *Spann* fand den Anschluß an *A. Müller* und *List* wieder und stellte dann in selbständiger Durcharbeitung das organische Element in der Volkswirtschaft in den Mittelpunkt der Forschung.

Wenn *Spann* in seiner Kritik der individualistischen Auffassung des Wirtschaftslebens hie und da auch übers Ziel schießen mag, so hat er darin unbedingt Recht, daß das Wirtschaftsleben kein unorganisches Aneinanderreihen von Individualakten, sondern selbst ein Gesellschaftsprozesse ist. Wenn auch zugegeben werden muß, daß auch das Individuum wirtschaftet, und daß die Wirtschaft schon in den individuellen Bedürfnissen verankert ist, so muß dennoch anerkannt werden, daß das Wirtschaftsleben aus der gesellschaftlichen Verbundenheit der Menschen herauswächst und selbst eine der wirksamsten Kräfte für die Vergesellschaftung der Menschen ist. Gewiß, auch ein Robinson mußte wirtschaften, doch ist Robinson eine weltfremde Erscheinung und nur unter außergewöhnlichen Voraussetzungen denkbar. Hierfür ist kein besserer Beweis zu erbringen, als daß, falls Robinson die Regel wäre, es überhaupt keine Volkswirtschaftslehre geben würde, denn alles, was über Robinsons Wirtschaft auszusagen ist, könnte in der Psychologie und in der Technologie untergebracht werden. Wenn die meisten Erscheinungen der Volkswirtschaft erst dort beginnen, wo Robinsons Wirtschaft aufhört, so beweist dies eben, in welchem Maße die Wirtschaft ein Gesellschaftsvorgang ist. Die Soziologie erbringt hierfür noch andere Beweise, denn sie erklärt uns das Leben des Menschen als Gesellschaft, deren wichtige Lebensäußerung auch die Wirtschaft ist. Doch, wir dürfen hier dieses Gebiet nicht weiter betreten.



Hiernach ist es wohl ungerechtfertigt, wenn *Amonn Ricardo* als den Begründer der theoretischen Nationalökonomie betrachtet. Als Begründer abstrakt-theoretischer Forschung mag er gefeiert werden, obzwar hierin gewiß eine Herabsetzung der Leistung *Quesnays* und auch *Smiths* liegt; auch soll anerkannt werden, daß unsere Theorie *Ricardo* vieles zu verdanken hat, aber hauptsächlich er trägt das Verschulden daran, daß unsere Wissenschaft infolge ihrer zu stark individualistischen Einstellung wichtige Probleme für lange Zeit vollkommen ausgeschaltet hat.

*Friedrich List*, Das nationale System der politischen Ökonomie. 4. Aufl. Jena 1922. (Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. 3.) — *Adam Müller*, Elemente der Staatskunst. Jena 1922. (Die Herdflamme, Bd. 1.) — *Spann*, Fundament der Volkswirtschaftslehre, 3. Aufl. Jena 1923. — *Stolzmann*, Der Zweck in der Volkswirtschaft. Berlin 1909.

2. *Der Lebensprozeß der Volkswirtschaft.* Die Volkswirtschaft ist eine Einzelwirtschaft auf gesellschaftlicher Grundlage, sozusagen ein Leviatan der Einzelwirtschaft. Sie weist jene Lebenserscheinungen auf, welche in der Einzelwirtschaft beobachtet werden können, aber der eigentliche Inhalt ihrer Lebenserscheinungen liegt in der *Ausgliederung und gesellschaftlichen Durchführung dieser Lebensprozesse*. Erzeugung, Zuteilung und Verbrauch der Güter sowie Ansammlung von wirtschaftlichen Rücklagen sind auch hier die Teile des Lebensprozesses. Doch zeigen sie sich hier stets in ihren Ausgliederungsvorgängen, also als Zusammenfassung und Ergänzung der Teile. Die Arbeit, welche die Güter erzeugt, ist nicht mehr bloß Kräfteentfaltung, welche den wirtschaftlichen Prinzipien untergeordnet ist, sondern zweckmäßige Gliederung der Arbeit, d.h. *Arbeitsteilung*. Parallel läuft die *Arbeitszusammenlegung*, und sie äußert sich als *Organisation*, als zweckmäßiger Aufbau zur Vermehrung der Güter. Sie läßt eine *Ausgliederung* nach Berufszweigen sowie *Über- und Unterordnungsverhältnisse* in der Volkswirtschaft entstehen. Die Zuteilung der Güter wird, auf die Zahlungsgemeinschaft gestützt, zur Einkommenverteilung, welche die Beteiligung der eingegliederten Einzelwirtschaften am Ergebnisse der Produktion bewirkt. Hierdurch wird die Verkehrswirtschaft selbst zu einem Eingliederungsvorgang und zur Teilerscheinung der Volkswirtschaft. So kommt überall die Einheitlichkeit und die auf ihrer Grundlage beruhende Gliederung im Lebensprozesse der Volkswirtschaft zum Vorschein. Sie äußert sich in der Einheitlichkeit der Mittel als *Volkvermögen* und in der Einheitlichkeit in der Vermehrung derselben als *Volkseinkommen*.

Zusammenfassung von Teilen und gegenseitige Verknüpfung dieser Teile als Bedingung der Wirtschaft und ihrer Einheitlichkeit sind die arteigenen Begleiterscheinungen des Lebensprozesses der Volkswirtschaft. Die erstere äußert sich im organischen Aufbaue, als Nebeneinanderreihen und Zusammenballung der Elemente, die zweite in einer Verhältnismäßigkeit und in einem Aufeinander-abgestimmt-Sein der Teilvorgänge. Verhältnismäßigkeit in der Mittelbeschaffung sowie Verhältnismäßigkeit in den Einzelvorgängen und insbesondere zwischen Verbrauch und Rücklage sind jene Gesichtspunkte, welche sich uns bei der Betrachtung des Ganzen der Volkswirtschaft auf-



drängen. Sie treten im Lebensprozesse der Volkswirtschaft als *Produktivität*, also Ergiebigkeit des Erzeugungsvorganges sowie als *Sparsamkeit* und *Luxus*, ferner als *Kapitalbildung* uns entgegen. Sie sind Erscheinungen der Verhältnismäßigkeit, der Proportionen innerhalb der Volkswirtschaft.

Auch der Lebensprozeß der Volkswirtschaft kennt den Tausch. Einerseits ist er ein wichtiges Mittel der Verbindung und Verkettung der Einzelwirtschaften sowie der Eingliederung derselben, welche durch die Zahlungsgemeinschaft und durch den Markt erfolgt. Andererseits stützt sich die Volkswirtschaft als Einheit auf Tauschvorgänge. Diese sind aber, sofern sie nicht Mittel der Eingliederung der Einzelwirtschaften sind, nur von einer Seite her betrachtet arteigene Lebensäußerungen der Volkswirtschaft, denn sie sind die Folge des Eingegliedertseins der Volkswirtschaft in eine höhere Einheit, nämlich in die Weltwirtschaft.

3. *Das Volksvermögen.* Ist die Volkswirtschaft eine Einheit, so muß sie auch eine einheitliche Grundlage für ihre Wirtschaft besitzen. Diese Grundlage wird das *Volksvermögen* genannt. Es besteht aus der Zusammenfassung der Gütervorräte sowie aller Güterquellen, welche einem Volke zur Verfügung stehen. Je nachdem diese einen größeren oder kleineren Umfang besitzen, können wir von reichen oder armen Völkern sprechen.

Im Volksvermögen können wir zwei Elemente unterscheiden. Es besteht einerseits aus *Naturgaben*, andererseits aus *menschlichen Schöpfungen*. Beide sind gleich wichtige Elemente des Volksvermögens. Freilich sind beide Elemente nicht scharf voneinander zu scheiden, denn Naturgaben und ihre Veredlung und zielbewußte Ausgestaltung für menschlichen Gebrauch fließen stark ineinander.

Als Naturgaben beziehungsweise als von der Natur gegebene Elemente des Volksvermögens sind in erster Reihe der Grund und Boden sowie seine Naturschätze, die Mineralien usw. sowie Gewässer, Waldungen usw. zu betrachten. Diese Naturschätze sind sozusagen die Grundlage, auf welcher sich die Volkswirtschaft aufbaut. Schon sie entscheiden zum großen Teil über Wohlfhabenheit oder Dürftigkeit der Volkswirtschaft.

Doch das aktive Element, die menschliche Tätigkeit, verleiht diesen Schätzen erst die Lebenswahrheit für die Volkswirtschaft. Die Naturschätze müssen gehoben, sie müssen zielbewußt gepflegt und entwickelt werden, um nicht als ungehobener Schatz brach zu liegen. Schon hier schaltet sich die menschliche Tätigkeit ein, denn sie schafft in den menschlichen Schöpfungen das zweite wichtige Element des Volksvermögens. Der Stein muß in Bauten umgewandelt werden, die Flüsse müssen reguliert, ihre Wasserkraft ausgenutzt und die Buchten zu brauchbaren Häfen ausgestaltet werden. Fabrikanlagen, Wege und Verkehrsmittel usw. vervollständigen erst das Volksvermögen als wirkliche Quelle des nationalen Wohlstandes, und unverkennbar drängt sich uns das Gesetz auf, daß mit zunehmender Kultur die menschlichen Schöpfungen stets einen wachsenden Teil des Volksvermögens ausmachen.

Eine besondere Bedeutung erlangen im Volksvermögen auch die volkswirt-



schaftlichen Rücklagen. Sie ermöglichen erst die Betätigung der menschlichen Arbeit in großen Kulturschöpfungen. Sie werden hierdurch zu Güterquellen, denn sie fördern die Arbeitsteilung und die Einschlagung von Produktionsumwegen.

*Das Volksvermögen ist seinem Wesen nach kein geldwirtschaftlicher, sondern ein naturalwirtschaftlicher Begriff.* Seine Bedeutung liegt nicht im Zusammenhange mit der Zahlungsgemeinschaft. Als Güterquelle und als Quelle von Nutzungen ist es von Bedeutung. Doch die Eingliederung der Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft bringt auch hier ein geldwirtschaftliches Element hinein. Es erwächst aus der Einschaltung der Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft. Internationale Verbindungen entstehen und werden im Rahmen der volkswirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft erledigt. So erhält das Volkseinkommen auch ein tauschwirtschaftliches Element in den internationalen Forderungen. Auch sie sind Bestandteile des Volksvermögens. Sie sind aber von außen kommende Ergänzungen des Volksvermögens, welche innerhalb der Volkswirtschaft ebenfalls in ihrer naturalen Leistungsmäßigkeit Bedeutung erlangen.

Den Begriff des Vermögens haben wir in unseren Untersuchungen über die Verkehrswirtschaft nicht nötig gehabt und ihn nur einmal, in der Theorie der Einkommenverteilung, berührt. Auch hier war er einfach als Gegebenheit und in seiner gesellschaftlichen Auswirkung als Grundlage der Verteilung zu erledigen. Nicht so in der Volkswirtschaft. Als eigentliche Einheit der Wirtschaft kann sie einer Erörterung der wirtschaftlichen Grundlage selbst nicht entraten. Wenn wir in der Einzelwirtschaft und auch in der Verkehrswirtschaft mit den Begriffen Gütermenge und Vorräte auskamen, so war dies deshalb möglich, weil es zwar auch für die Individuen bestimmte Vorräte als Grundlage ihrer Wirtschaft gibt, die isolierte Einzelwirtschaft jedoch bloß als Zelle der Volkswirtschaft für uns in Betracht kommt, in der Verkehrswirtschaft hingegen die den Einzelwirtschaften zur Verfügung stehenden Vorräte stets als Teilmengen des Marktverkehrs auftreten. Deshalb ist auch der privatwirtschaftliche Vermögensbegriff, also der Vermögensbegriff der in die Verkehrswirtschaft eingegliederten Einzelwirtschaften tauschwirtschaftlicher Natur. Die Volkswirtschaft aber ist ein geschlossenes Ganzes, innerhalb welchem die zur Verfügung stehenden Wirtschaftsquellen als Einheit Realität gewinnen, indem zwar die Berührung mit anderen Volkswirtschaften als Ergänzung in Betracht kommt, diese aber nur innerhalb der dem Volke zur Verfügung stehenden Wirtschaftskraft und im Tauschwege verwirklicht werden kann. Daß zwischen Einzelvermögen und Volksvermögen ein grundlegender Unterschied besteht, wird wohl dadurch am besten bewiesen, daß das Einzelvermögen den Hang hat, in Geld verkörpert zu werden, während das Volksvermögen in den Gütern und Güterquellen selbst liegt. Die Bedeutung des Einzelvermögens ist eben infolge der Eingliederung der Einzelwirtschaft in die Volkswirtschaft zum größten Teil in der Kaufkraft des Vermögens zu suchen, während das Volksvermögen als direkte Nutzungsquelle Realität gewinnt. Hingegen besteht kaum ein Unterschied zwischen Einzelvermögen und Volksvermögen in jener Hinsicht, daß auch immaterielle Dinge und Verhältnisse Teile des Vermögens sein können. Verhältnisse, wie Rechtsansprüche, Firmen usw., können Bestandteile des Privatvermögens sein. Im Volksvermögen treten immaterielle Elemente, wie Klima, Lage usw., stark in den Vordergrund.



Dies führt oft zu einer sehr erheblichen Ausdehnung des Volksvermögensbegriffes. So wird die Arbeitskraft, die Leistungsfähigkeit und Begabung der Bevölkerung — wohl mit demselben Rechte könnte man auch die Bevölkerungszahl einbeziehen — zum Volksvermögen gerechnet. Unserer Ansicht nach geht dies zu weit. Der Mensch ist Subjekt und nicht Objekt der Wirtschaft. Vom privatwirtschaftlichen Standpunkte aus kann er als Sklave hierzu erniedrigt werden, doch die Volkswirtschaft muß vom Standpunkte der Einheit, also vom Standpunkte des Volkes betrachtet werden, und hier stehen Sachen und Verhältnisse den Menschen gegenüber. Erstere sind Objekt, letzterer Subjekt der Wirtschaft. Objekt und Subjekt der Wirtschaft kann der Mensch zugleich nicht sein. Das Außerachtlassen dieses Satzes entwirrt förmlich den Vermögensbegriff, denn dieser ist eine Gegenüberstellung der sachlichen Nutzungsquellen und des dieselben genießenden Menschen. Sehr richtig sagt *Seligman*: „Wealth exists for man, but man himself is not wealth“ (*Principles of economics*, 3. ed. New York 1908 p. 9). Auch scheint es uns verfehlt, die Rechtsordnung und die staatlichen Einrichtungen in den Begriff des Volksvermögens einzubeziehen. Gewiß sind diese auch wichtige Förderungsmittel des menschlichen Wohlstandes, doch dürfen wir kaum jede Kraftquelle, aus welcher Wohlstand entspringt, als Vermögen betrachten. Ich glaube, wir tun am besten, das Vermögen als sachliche Grundlage des Wohlstandes zu betrachten. Rechtseinrichtungen, vorteilhafte Eigenschaften der Bevölkerung usw. sind in wirtschaftlicher Hinsicht gewiß nicht irrelevant, doch ist ihre Verbindung mit dem Wohlstande indirekt, indem sie nicht auf gleicher Stufe mit den sachlichen Grundlagen des Wohlstandes stehen, auch wenn sie denselben fördern. Sie müssen zuerst in Sachgüter umgewandelt werden, um zum Bestandteile des Volksvermögens zu werden. Auch im Privatvermögen ist es nicht die Rechtseinrichtung an sich, welche als Patent oder Firma usw. einen Vermögensbestandteil bildet, sondern ihre verkehrswirtschaftliche Auswirkung.

Daß alle verkehrswirtschaftlichen Beziehungen, also Papiergeld, Banknoten, Wertpapiere usw., keinen Bestandteil des Volksvermögens bilden, ergibt sich daraus, daß dasselbe in seiner Gütereigenschaft zu fassen ist, die geldwirtschaftlichen Mittel hingegen bloß die Verkettung zwischen den Bestandteilen der Volkswirtschaft besorgen. Nicht das Geld und die Wertpapiere, sondern jene Güter, welche hinter denselben stehen, sind die Bestandteile des Volksvermögens. Natürlich bildet auch in dieser Hinsicht das Verhältnis zur Weltwirtschaft eine Ausnahme. Insofern z. B. Wertpapiere internationale Forderungen begründen, sind sie Teile des Volksvermögens.

Sind wir einmal damit im reinen, daß das Volksvermögen ein naturalwirtschaftlicher Begriff ist und daß wir hierunter die Quellen menschlichen Wohlstandes in ihrer unmittelbaren Auswirkung verstehen müssen, so wird es leicht begreiflich, daß eine Schätzung des Volksvermögens äußerst schwierig ist. Eine Schätzung erfordert eine einheitliche Grundlage, und eine solche gibt es nur auf verkehrswirtschaftlicher Basis, also nur bei einer Schätzung in Geld. Nun drückt aber diese die tauschwirtschaftliche Bedeutung der Güter aus und ist deshalb sozusagen die Übersetzung des Volksvermögens in die privatwirtschaftliche Sprache; denn beim Volksvermögen kommt es ja nicht auf die tauschwirtschaftliche Verwendbarkeit an. Wenn also trotzdem Schätzungen vorgenommen werden, und es soll zugegeben werden, daß diese oft dringend nötig sind, so darf nie aus dem Auge verloren werden, daß sich die geldwirtschaftliche Sprache für die Versinnlichung des Volksvermögens nicht eignet.

Hierbei wurden verschiedene *Verfahren* angewendet. Einzelne Autoren versuchten durch eine Summierung der Einzelvermögen (*subjektives Verfahren*) das



Volkvermögen zu erfassen. Die Erbsteuer oder die Vermögenssteuer wurde zur Grundlage genommen. Das Volkvermögen ist aber keine Summierung der Einzelvermögen, weil die Einzelvermögen etwas Verkehrswirtschaftliches sind, während das Volkvermögen hiermit nichts zu tun hat. Außerdem werden hier Vermögens- teile mitgezählt, welche rein verkehrswirtschaftlicher Natur sind, und Teile des Volkvermögens, welche mit der Verkehrswirtschaft nicht in direktem Verhältnis stehen, bleiben außer acht. Das *indirekte Verfahren* will aus verschiedenen Äußerungen des Wohlstandes auf das Volkvermögen schließen. Es gibt uns gewiß sehr beachtenswerte Anhaltspunkte für die Beurteilung der Wohlhabenheit eines Volkes, aber es ermöglicht uns keine Erfassung des Volkvermögens selbst. Dem Ziele am nächsten kommt vielleicht das *sachliche Verfahren*. Es ist bestrebt, die einzelnen Vermögensteile als Naturalgrundlagen der Volkswirtschaft zu erfassen und dieselben zu summieren. Aber auch hier ist die Umwandlung in Geldsummen nicht zu vermeiden, was einer wirklich wahrheitsgetreuen Wiedergabe der Größe des Volkvermögens wiederum nicht entspricht. Weiteres bezüglich dieser Methoden gehört in die Statistik.

4. *Das Volkseinkommen.* Der periodisch wiederkehrende Ertrag des Volkvermögens wird Volkseinkommen genannt. Es enthält die Früchte des Volkvermögens sowie jene der nationalen Arbeit. Hier zeigt es sich, daß es gänzlich unnötig ist, den Begriff des Volkvermögens so breit zu fassen, daß außersachliche Elemente in denselben einbezogen werden. Das Volkvermögen ist bloß die sachliche Grundlage für den Volkswohlstand. Der Grad des Volkswohlstandes hängt in erster Reihe vom Volkseinkommen ab, welches jedoch nicht mehr bloß durch das Volkvermögen, sondern auch durch die Arbeitsentfaltung und Arbeitsfähigkeit des Volkes bestimmt wird. Erhebliche Naturschätze und großes Volkseinkommen müssen nicht Hand in Hand gehen, weil ungehobene Schätze tote Sachen sind, welche dem Menschen nichts nutzen, und Armut des Bodens bedeutet nicht zwingenderweise ein geringes Nationaleinkommen, weil eben Arbeitslust und Arbeitsfähigkeit gleichberechtigte Faktoren der Schaffung von Nutzungen sind. Das Volkvermögen ist bloß die passive Basis des Volkswohlstandes. Nur die aktive Tätigkeit der Nation verwandelt die im Volkvermögen schlummernden Nutzungen zu realen Nutzen, welche das Volkseinkommen ausmachen.

Wie das Volkvermögen, ist auch das Volkseinkommen natürlich nicht geldwirtschaftlicher Natur. Es besteht aus Gütern und aus Diensten. Das Produktions- beziehungsweise Leistungsergebnis der einzelnen Wirtschaftszweige bildet seine Elemente. Landwirtschaftliche Produktion, Industrie, Handel und Verkehr bringen jene Güter und jene Leistungen hervor, welche summiert das Volkseinkommen ergeben. Jenes verkehrswirtschaftliche Element, welches wir schon im Volkvermögen wahrnehmen mußten, fehlt aber auch im Volkseinkommen nicht. Die Verbundenheit mit der Weltwirtschaft erzeugt dieses Element in jenen Leistungen, welche das Ausland für die im überstaatlichen Verkehr genossenen Dienste und Leistungen dem Inlande zuwendet. Im Endresultate verwandeln sich aber auch diese in Gütersendungen und Leistungen seitens des Auslandes.

Es braucht kaum des näheren begründet zu werden, daß auch die Schätzung



des Volkseinkommens den größten Schwierigkeiten begegnet. Nutzungen und Dienstleistungen sind eben nur in einer Weise, nämlich in Geld ausgedrückt summierbar. Der Geldausdruck derselben deckt sich aber nie mit der wirklichen Bedeutung des Güterzuwachses, da das Geld nur in einer, und zwar nicht in der entscheidenden Richtung die Bedeutung des Ergebnisses der volkswirtschaftlichen Produktion zum Ausdruck bringt. Die Geldrechnung bringt also auch hier jenes fremde Element in die Berechnungen, welches der Volkswirtschaft als Einheit im Wesen widerspricht. Wenn das persönliche Verfahren durch Summierung der Einzeleinkommen das Volkseinkommen zu errechnen versucht, so baut es unmittelbar auf die verkehrswirtschaftlichen Beziehungen und läßt hierdurch den verkehrswirtschaftlichen Elementen ungebührlichen Einfluß auf die Schätzung des Volkseinkommens. Das sachliche Verfahren vermeidet diesen Fehler, indem es den Ertrag des Bodens, der Bergwerke, der Fabrikanlagen sowie anderer Elemente das Volkseinkommen zusammenzählt. Aber auch hier muß der Ertrag der verschiedensten Güterquellen in Geld veranschlagt werden, um summiert werden zu können, und so schleicht sich auch hier das geldwirtschaftliche Element in die Rechnung ein. Die Schwankungen des Geldwertes sind hierbei noch nicht die größten Fehlerquellen, denn der größte Fehler liegt darin, daß die Geldrechnung überhaupt ein fremdes Element in der Ganzheit der Volkswirtschaft bedeutet. Überdies gibt es Elemente des Volkseinkommens, welche, wie z. B. die Verkehrsleistungen oder die Leistungen des Kredites, unmittelbar gar nicht erfaßt werden können, deren Mitwirkung also in der Höhe des Volkseinkommens sehr schwer und unvollständig in Betracht gezogen werden kann. Die Zahlen bezüglich Größe des Volkseinkommens müssen also auch stets mit der größten Vorsicht entgegengenommen werden, und es darf auch hier nicht aus dem Auge verloren werden, daß jede Schätzung unvollständig und mit Fehlern behaftet ist. Für Vergleiche zwischen dem Einkommen verschiedener Nationen gilt dies natürlich in erhöhtem Maße.

Das Volksvermögen Deutschlands schätzte *Helfferrich* vor Kriegsausbruch auf 290—330 Milliarden Mark (Deutschlands Volkswohlstand 1888—1913. 3. Aufl. Berlin 1914. S. 114). *Steinmann-Bucher* errechnete es schon für 1908 mit 350 Milliarden (in seiner Schrift: „350 Milliarden deutsches Volksvermögen“, Berlin 1909). *Helfferrich* setzt seiner Schätzung folgende, sich auf glaubwürdige Schätzungen der betreffenden Länder stützende Zahlen zur Seite: England 230—260 Milliarden Mark, Frankreich 232,5 Milliarden Mark, Vereinigte Staaten von Amerika 500 Milliarden Mark. Das deutsche Volkseinkommen schätzte *Helfferrich* vor Kriegsausbruch auf etwa 42 Milliarden Mark.

Natürlich haben der Weltkrieg sowie seine Folgeerscheinungen das Volksvermögen und das Volkseinkommen der besiegten Länder arg geschädigt. Für Deutschland wird ein Herabsinken beiläufig auf die Hälfte des Vorkriegsstandes angenommen. Interessant ist eine amerikanische Schätzung, welche das Blatt der National City Bank of New York im Dezemberheft 1924 veröffentlicht hat (S. 203). Hier finden wir in Millionen Dollars folgende Angaben:

	1912	1922
Vereinigte Staaten	186 299	320 803
England	79 297	88 840
Frankreich	57 075	67 710
Deutschland	77 783	35 700

Es soll noch einmal betont werden, daß alle diese Zahlen nur mit großem Vorbehalte zu betrachten sind.



Helfferrich, Deutschlands Volkswohlstand 1888—1913. 3. Aufl. Berlin 1914. — Steinmann-Bucher, 350 Milliarden deutsches Volksvermögen. Berlin 1909. — Hesse, Das deutsche Volksvermögen. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. III. F. Bd. 50. (1915.) — Schmidt, Beiträge zur statistischen Erfassung des Volkswohlstandes. Freiburg 1914.

5. *Die Fruchtbarkeit in der Volkswirtschaft.* Die Größe des Volkseinkommens wird durch die zwei Grundmomente der Wirtschaft, nämlich einerseits durch die passive Grundlage, welche im Volksvermögen liegt, anderseits durch die aktive Betätigung der Nation bestimmt. Erst letztere verwirklicht die im Volksvermögen schlummernden Nutzen. Die Verwirklichung latenter Nutzen heißt Fruchtbarkeit, und so hängt die Größe des Volkseinkommens von der Fruchtbarkeit der Volkswirtschaft ab, welche die Ausnutzung des Volksvermögens und der nationalen Arbeitskraft bedeutet.

Halten wir daran fest, daß Fruchtbarkeit wirtschaftlichen Erfolg bedeutet, so ist auch in der Volkswirtschaft alles fruchtbar, was einen Nutzen verwirklicht. Jeder Nutzen, der in der Volkswirtschaft verwirklicht wird, ist ein Stück Fruchtbarkeit. Doch, wir mußten schon in der Einzelwirtschaft feststellen, daß auch die Fruchtbarkeit vom Standpunkt der Einheit der Wirtschaft durchgeführt werden muß. Der Erfolg an sich ist eine Teilerscheinung und bedeutet nur so viel, daß ein Nutzen entstanden ist. Auf den planvollen Aufbau der Wirtschaft ist durch diese Feststellung noch keine Rücksicht genommen. Jeder Nutzen muß aber ins Verhältnis zur Einheit der Wirtschaft gesetzt werden, um vom Standpunkte der Ganzheit auch wirklich einen Erfolg zu bedeuten. In der Einzelwirtschaft geschieht dies durch Einhaltung der richtigen Reihenfolge der Nutzenverwirklichung, d. h. Nutzengang und erreichter Nutzen müssen vom Standpunkte der Einheit der Wirtschaft in richtigem Verhältnis stehen. Dasselbe gilt für die Volkswirtschaft, nur ist hier die Ausgliederung der Wirtschaft bedeutend vielfältiger. Nicht ein und dasselbe Subjekt unternimmt die verschiedenen Handlungen, welche zur Nutzenverwirklichung führen, sondern eine reiche Ausgliederung vieler Subjekte. Diese Ausgliederung besteht in der Arbeitsteilung. Die Grundtatsache bleibt aber dieselbe. Wie in der Einzelwirtschaft die verschiedenen Handlungen des Wirtschafters aufeinander abgestimmt sein müssen, um die Verhältnismäßigkeit der Wirtschaft zu wahren, so auch in der Volkswirtschaft, nur daß hier *Wahrung der Verhältnismäßigkeit das richtige Maß der Berufszweige zueinander*, aber auch innerhalb derselben die rationelle Einteilung in der Durchführung der Nutzenverwirklichung bedeutet. Geradeso wie in der Einzelwirtschaft erst die Verschiedenheit der vorgenommenen Handlungen zur Wahrung der Verhältnismäßigkeit in der Wirtschaft und so zu einer rationellen Fruchtbarkeit führt, ist auch in der Volkswirtschaft die Arbeitsteilung das Mittel der Erfolgssteigerung und der Einhaltung der richtigen Maßverhältnisse in der Nutzenverwirklichung. Die Arbeitsteilung bedeutet eine *Eingliederung der einzelnen Verrichtungen, aber auch der einzelnen Subjekte in das Ganze der Volkswirtschaft, also eine Erhöhung der Fruchtbarkeit*. Um so mehr, als hier — da eine Vielheit von



Subjekten in Betracht kommt — die Geeignetheit der Einzelnen durch Verschiedenheit der Begabung für einzelne Verrichtungen, sodann die Vervollständigung der Verrichtungen durch Spezialisierung die Erfolgsaussichten steigern.

Fruchtbar für die Volkswirtschaft ist also, was für die Ganzheit der Volkswirtschaft einen Nutzenzuwachs bedeutet. Ob ein solcher vorliegt oder nicht, ist von der Verhältnismäßigkeit der verwirklichten Nutzen abhängig. Je mehr sich ein Nutzenzuwachs in die Verhältnismäßigkeit der Volkswirtschaft einfügt, desto größer ist der erreichte Erfolg vom Standpunkte der Ganzheit, und je größer die Verhältnismäßigkeit in der Verwirklichung der Nutzen, desto fruchtbarer die Volkswirtschaft. *Nicht die Art der Beschäftigung an sich, sondern die Verhältnismäßigkeit in der Eingliederung derselben in die Einheit der Volkswirtschaft entscheidet also über die Fruchtbarkeit.* Jeder Beruf ist demnach fruchtbar, wenn er nur vom Standpunkte der Ausgliederung der Wirtschaft die Verhältnismäßigkeit wahrt.

Dies zeigt sich auch, wenn wir die Vergleichung von geopfertem und erreichtem Nutzen in Betracht ziehen. Im Plane der Wirtschaft ist fruchtbar, was keinen größeren Nutzen um einen geringeren opfert. In der Einzelwirtschaft hat dieser Satz nur die Bedeutung, daß kein aktives oder passives Mittel einer größeren Nutzensaussicht entzogen werden darf. In der Volkswirtschaft tritt die Zuweisung der Güter an die Einzelwirtschaften hinzu, denn sie enthält das Erzeugungsoffer jener Dienste, welche die einzelnen hervorbringen. Um das Prinzip der Fruchtbarkeit in der Volkswirtschaft zu wahren, muß also auch die Zuweisung der Einkommen, also die Einkommenverteilung in einer Weise erfolgen, welche das richtige Maß von Opfer und Nutzen fördert, d. h. sie muß ebenfalls Verhältnismäßigkeit aufweisen.

Jene Schichten, welche durch ihre Beschäftigung die Einheitlichkeit der Volkswirtschaft gefährden, da sie eine Überwucherung einzelner Beschäftigungszweige durch Verletzung der rationellen Arbeitsteilung darstellen, bedeuten für die Volkswirtschaft den Entzug größerer Nutzen zu Erreichung geringerer Nutzen. Ihre Lebenskosten und ihre Aufwendungen bedeuten also für die Volkswirtschaft eine vernunftwidrige Nutzeneinbuße, weil der Erfolg ihrer Tätigkeit vom Standpunkte des Ganzen die Opfer nicht aufwiegt. Es wird also durch ihre Überwucherung jener Satz verletzt, daß die Volkswirtschaft eine Gemeinschaft zur vernunftmäßigen Beschaffung und Zuteilung der Bedürfnisbefriedigung ist.

Die Spannung zwischen geopfertem und erreichtem Nutzen ist *nicht nur von der Zuweisung der Güter, sondern auch von der Ausnutzungsweise derselben abhängig.* In dieser Richtung fällt die Fruchtbarkeit der Volkswirtschaft mit jener der Einzelwirtschaft zusammen. Was als *technischer Fortschritt* die Ergiebigkeit der Einzelwirtschaft fördert, vergrößert auch die Fruchtbarkeit der Volkswirtschaft, und umgekehrt. Doch ist auch hier durch gemeinsame Einrichtungen, durch Entwässerung, Flußregulierung, Energiewirtschaft usw. eine erhebliche Erhöhung der Fruchtbarkeit, aber stets unter gleichzeitiger Förderung der Fruchtbarkeit der Einzelwirtschaften zu



erreichen. Die Größe des Volkseinkommens kann hierdurch sehr erheblich gesteigert werden.

Wie bei jedem Erfolge gibt es auch in der Fruchtbarkeit Gradunterschiede. Vor allem je nach der Spannung von Opfer und Nutzen. Aber in der arbeitsteiligen Volkswirtschaft auch noch in einer anderen Hinsicht. Die Betätigung kann nämlich unmittelbar oder mittelbar zur Nutzenverwirklichung führen. Unmittelbare Fruchtbarkeit ist die Herstellung materieller Güter. Sie schafft die Lebensbedingungen und die Lebensannehmlichkeiten für die Menschheit. Mittelbare Fruchtbarkeit hingegen ist ein Hilfsmittel zur Erhöhung der unmittelbaren Fruchtbarkeit und stets ein Ergebnis der Arbeitsteilung. Höhere Berufe verwirklichen sie, und in welchem Grade höhere Arbeitsteilung möglich ist, hängt vom Stande der materiellen Produktion ab. Die unmittelbar sich keiner materiellen Produktion widmenden Elemente müssen — obzwar sie ungemein viel dazu beitragen, um diese Erzeugnisse zahlreicher zu gestalten — doch aus den Erzeugnissen der materiellen Produktion erhalten werden. Nicht Fruchtbarkeit und Unfruchtbarkeit, sondern mittelbares und unmittelbares materielles Ergebnis stehen sich gegenüber; und daß unmittelbarer materieller Erfolg als Voraussetzung für den Lebensunterhalt jedes Menschen unbedingt notwendig ist, kann doch nicht bezweifelt werden.

Die Unterscheidung zwischen ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen bezweckt nichts anderes als dieser Sachlage Rechnung zu tragen. Wer nicht unmittelbar der materiellen Produktion dient, muß seinen Lebensunterhalt als Ergebnis der Arbeitsteilung von jenen beziehen, die unmittelbar in die Produktion eingegliedert sind. Deshalb kommt auch in der materiellen Produktion die Verhältnismäßigkeit in der Ausgliederung unmittelbarer zur Geltung als in der Richtung der von der materiellen Produktion fernstehenden Berufszweige und Einkommen. Wichtige finanzpolitische Fragen, wie z. B. das zulässige Ausmaß des Personalstandes sowie der Personalbezüge der öffentlichen Beamten usw. sowie Fragen der Zweckmäßigkeit in der Arbeitsteilung hängen hiermit zusammen.

Dieser Gedanke schwebte wohl *Smith* vor, als er seine Theorie der Fruchtbarkeit entwickelte. Seine Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit baut er auf den Satz, nur jene Arbeit sei in wirtschaftlicher Hinsicht produktiv, welche sich in Gütern verkörpere, während Dienste, bei denen dies nicht der Fall ist, unfruchtbar sind. Wer Arbeiter beschäftigt, um Güter zu erzeugen, meint er, bekomme den Wert ihrer Arbeit im Produkte bezahlt, während er die Kosten für Dienstboten z. B. selbst aufbringen muß. Bald nach dem Erscheinen des „*Wealth of Nations*“ erweckte dieser Standpunkt Widerspruch, und *Garnier*, *Say* sowie *Mac Culloch* bekämpften ihn entschieden. Letzterer weist darauf hin, daß der Arbeiter wie der Dienstbote nur Nutzen stiften, keiner aber die Materie selbst schafft. *Hufeland* und *Hermann* nehmen ebenfalls gegen die engherzige und inkonsequente Auffassung von *Smith* Stellung, und in Übereinstimmung mit ihren Ansichten meint *Roscher*: „Jeder Arbeiter nun, dessen Leistung vernünftigerweise begehrt und angemessen bezahlt wird, hat produktiv gearbeitet.“ (Die Grundlagen der Nationalök. 3. Aufl. Stuttgart und Augsburg 1858. S. 108.) Obzwar hier noch der verkehrswirtschaftliche



Standpunkt, welcher in sich nichts mit der Fruchtbarkeit zu tun hat, mitklingt, ist doch schon durch *Roscher* der Gedanke an die Verhältnismäßigkeit vom Standpunkte der Fruchtbarkeit erkannt. Bei *Fr. List* kommt dies noch mehr zum Ausdruck, und in seiner Lehre von der Fruchtbarkeit steht der Gedanke an die Verhältnismäßigkeit in der Ausgliederung der Volkswirtschaft schon im Vordergrund. Auch in der Begriffsbestimmung von *Sombart* finden wir diesen Gedanken, wenn er die Fruchtbarkeit als die Leistungsfähigkeit des ganzen Körpers der Volkswirtschaft definiert und sagt: „sie hängt ab von dessen Gesamtbeschaffenheit in quantitativer und qualitativer Hinsicht, von dem Ausmaße des ganzen Körpers und von dem richtigen und zweckmäßigen Ineinandergreifen der einzelnen Organe“ (Der moderne Kapitalismus. 2. Aufl. II. Bd. II. Halbbd. München und Leipzig 1917. S. 930). Eine gründliche Durcharbeitung dieses Gedankens hat *Spann* in seinem „Fundament der Volkswirtschaftslehre“ (I. Buch, VI. Abschn., II. Unterabschn.) geliefert. *Spann* definiert die Fruchtbarkeit als die *allgemeine Erfolgskategorie der Wirtschaft*. Diese Ansicht deckt sich auch mit der Auffassung der amerikanischen Literatur. So meint z. B. *Taussig*: „Now since the essence of production is that it leads to satisfaction of utilities, it follows that any labour or effort that yields utilities is productive.“ (Principles of economics. New York 1911. Vol. I. p. 18.) Hiermit ist also der Streit um die Fruchtbarkeit der Stände wohl endgültig beseitigt, denn nicht auf die Art der Beschäftigung, sondern auf die Nutzenstiftung und die Verhältnismäßigkeit in derselben kommt es an.

Diese tiefere Erfassung der Fruchtbarkeit widerlegt aber den *Smithschen* Gedanken nur insofern, als die Frage der Fruchtbarkeit nicht auf die Unterscheidung der Güter und Dienste zu stellen ist. Der Grundgedanke der Notwendigkeit, einen Unterschied zwischen materieller und immaterieller Produktion zu machen, ist nicht widerlegt. Nicht jede Fruchtbarkeit, d. h. Erfolgsgleichheit kommt unmittelbar in der Vermehrung der materiellen Mittel der Menschheit zur Geltung. Deshalb scheint es uns nötig, zwischen *unmittelbarer* und *mittelbarer* Fruchtbarkeit zu unterscheiden. Nicht die Fruchtbarkeit selbst steht hier in Frage, bloß die Art des Zusammenhanges mit dem wirtschaftlichen Erfolge selbst, also die Eingliederung der einzelnen Leistungen in das Gefüge des Ganzen.

Stellen wir uns auf diesen Standpunkt, so ist auch ursprüngliches und abgeleitetes Einkommen zu unterscheiden, freilich in einer Weise, welche mit der Frage der Fruchtbarkeit der Berufsstände nichts mehr zu tun hat. Ursprüngliches Einkommen bedeutet nicht etwa ein Einkommen aus fruchtbarer Tätigkeit, und abgeleitetes Einkommen ist kein unfruchtbares Einkommen. Nur das Verhältnis, in welchem die Einkommen zur materiellen Produktion stehen, soll hierdurch zum Ausdruck gebracht werden. Das ursprüngliche Einkommen — ich würde am liebsten sagen, das *unmittelbare* oder *primäre Einkommen* — stützt sich unmittelbar auf die Produktion und schöpft unmittelbar aus dem Produktionsergebnisse. Das abgeleitete Einkommen stützt sich ebenfalls auf dieselbe, jedoch bloß mittelbar, indem es wohl aus dem Volkseinkommen, aber durch Vermittlung der ursprünglichen Einkommenszweige geschöpft und durch die ursprünglichen Einkommen begrenzt wird. Steuern, öffentliche Gehälter usw. sind doch keineswegs so eng mit dem Produktionserfolge verbunden wie Arbeitslohn, Zins, Grundrente und Unternehmengewinn. Nicht, weil sie vom Standpunkte der Zuweisung der Güter weniger berechtigt wären, sondern weil sie nicht unmittelbar aus der Produktion der Güter fließen. Gewiß ist z. B. die Wissenschaft in höchstem Grade fruchtbar, und doch würde eine Gesellschaft lauter Gelehrter Hungers sterben, wenn nicht andere Ackerbau und Gewerbe betreiben würden, welche die Unterhaltungsmittel für die Gelehrten-



welt liefern. Es ist mir absolut unverständlich, wie es möglich ist, den *Malthusschen* Satz, der ja nichts anderes besagt, als daß die materiellen Unterhaltungsmittel die menschlichen Lebensbedingungen begrenzen, aufrecht zu erhalten und in einem Atem zu behaupten, das Einkommen aus freien Berufen usw. sei in nichts verschieden von jenen Einkommen, welche unmittelbar aus der materiellen Produktion fließen. Letztere schaffen doch die Möglichkeit für jene Arbeitsteilung, welche die geistigen Berufe verselbständigt und jene höhere Produktivität ermöglicht, die durch diese Arbeitsteilung erschlossen wird. Wollen wir dies leugnen, so muß auch *Malthus* jenes physiokratischen Irrtums angeklagt werden, von welchem bei der Bezweiflung der Berechtigung der Unterscheidung zwischen ursprünglichem und abgeleitetem Einkommen gesprochen wird. Unmittelbar schafft nur die materielle Produktion die Unterhaltungsmittel, und es gibt einen Gradunterschied in der Verbundenheit mit derselben.

F. List, Das nationale System der politischen Ökonomie. 4. Aufl. Jena 1922. (Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister Bd. 3.) — Spann, Fundament der Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. Jena 1923. — Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik in Wien 1909. Erschienen als Bd. 132 der Schriften des Vereins. Leipzig 1910. — Frieda Wunderlich, Produktivität. Jena 1926. — Baza, Geschichte der Produktivitätstheorie. Jena 1926. (Deutsche Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftslehre Bd. I.) — Auch Johannes Müller, Abriß einer Geschichte der Theorie von den Produktionsfaktoren. Jena 1911. — Wieser, Die Lehre von der Produktion und Produktivität. In der Festgabe für Schmoller. I. T. Leipzig 1908. — Diehl, Theoretische Nationalökonomie Bd. II. (Die Lehre von der Produktion.) Jena 1924.

6. *Der Verbrauch in der Volkswirtschaft.* Die Wirtschaft hat den Zweck, der Bedürfnisbefriedigung des Menschen zu dienen. In welchem Maße sie dieser Aufgabe nachkommen kann, wird durch die *Lebenshaltung* ausgedrückt. Diese ist das Band zwischen Wirtschaft und Mensch, indem sie jenes Maß an Lebensannehmlichkeiten ausdrückt, welches dem Menschen Bewegungsfreiheit für die Entfaltung seines Ichs gewährleistet. Die Höhe der Lebenshaltung zeigt uns den Grad der Bedürfnisbefriedigung an, welcher als Ergebnis der wirtschaftlichen Tätigkeit erreicht wurde. Die Lebenshaltung eines Volkes ist also in erster Reihe der Ausfluß wirtschaftlicher Kräfte, welche jenes Maß von Lebensannehmlichkeiten herbeischaffen, das dem Volke zur Verfügung steht. Unmittelbar stützt sich die Lebenshaltung eines Volkes auf das Nationaleinkommen.

Die Einwirkung außerwirtschaftlicher Kräfte auf die Lebenshaltung zeigt sich aber schon bei der allgemeinsten Betrachtung. Die Lebenshaltung der Mitglieder eines Volkes, der Klassen und Individuen ist nicht einheitlich und wird außer den schon bei der Klassenbildung mitwirkenden wirtschaftlichen Kräften durch die Vermögens- und Einkommenverteilung beeinflusst. Fließt ja das Volkseinkommen nicht allen Klassen zu gleichen Teilen zu, sondern Vermögens- und Einkommensverteilung ziehen erhebliche Unterschiede in der Beteiligung mit Gütern und somit in der Lebenshaltung nach sich. Je ungleicher die Einkommenverteilung, desto ungleicher die Lebenshaltung innerhalb der Volkswirtschaft. Ungleichheit ist ein Naturgesetz, welches überall in der Natur zu beobachten ist. Sie ist auch ein Gesetz der Gesellschaft und eine Folge der Ausgliederung derselben. Ungleichheit in der Lebenshaltung ist also eine Folge der gesellschaftlichen Schichtung. Sie artet unter



Einwirkung gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Kräfte leicht aus und führt dann zu einem ungesunden Zustand der Volkswirtschaft, welcher sich in einem sehr niederen Lebensstande der unteren Schichten und in einer übertrieben hohen Lebenshaltung der obersten Schichten äußert. Als Unverhältnismäßigkeit widerspricht sie dem Wesen der Volkswirtschaft und der Gesellschaft zugleich, indem sie das Wesen der Einheit, welches stets Verhältnismäßigkeit erfordert, verletzt. Auch beeinflußt sie, wie oben dargelegt wurde, durch eine unzweckmäßige Zuweisung der Güter die Ergiebigkeit der Volkswirtschaft nachteilig. Sie zeigt von einer niederen Kulturstufe des Volkes, welche die proportionale Ausgestaltung der Volkswirtschaft bezüglich Erzeugung und Verbrauch verhindert. Schon hier zeigt es sich, in welchem Maße seelische Kräfte den Wirtschaftsprozeß nicht nur von der Seite der Produktion — wie z. B. der Stand der Kenntnisse des Menschen — sondern auch im Verbräuche beeinflussen. Noch mehr tritt dies in einer anderen Richtung hervor.

Der Ablauf des Wirtschaftsvorganges sowie des ganzen Lebensprozesses des Menschen in der Zeit erfordert auch in der Wirtschaft Rücksichtnahme auf die Zukunft. In welchem Maße dieselbe in der Volkswirtschaft zur Geltung kommt, ist, wie der Entwicklungsgrad der Wirtschaft selbst, eine Frage der Kultur sowie der seelischen Veranlagung des Volkes. Aus diesen Faktoren ergibt sich das Verhältnis vom Verbrauch zur Rücksichtnahme auf die Zukunft. Sie äußert sich in den Vorgängen der Sparsamkeit und des Luxus.

Die *Sparsamkeit* ist ihrem Wesen nach die Einrichtung der Lebenshaltung unter steter Rücksichtnahme auf die Zukunft<sup>1</sup>. Sie strebt einer Ausgleichung der Lebenshaltung in der Gegenwart und in der Zukunft zu. Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit fallen also nicht zusammen. Die Wirtschaftlichkeit ist rationelle Einteilung der Mittel unter Bezugnahme auf die gegenwärtigen Bedürfnisse. Tritt die Rücksichtnahme auf die zukünftigen Bedürfnisse hinzu, so beginnt die Sparsamkeit, welche also eine Qualifizierung der Wirtschaftlichkeit ist. Man könnte vielleicht sagen, Sparsamkeit ist Wirtschaftlichkeit mit Rücksicht auf das Zeitmoment, also Wirtschaftlichkeit unter dem Gesichtspunkte der Kontinuität der Wirtschaft.

Wie die Wirtschaft selbst in ihren Grundlagen, so ist auch die Sparsamkeit eine seelische Veranlagung. Sie ist, wie die Wirtschaft, ein Produkt des menschlichen Geistes. Wird sie so weit getrieben, daß sie den Zweck der Wirtschaft, die Bedürfnisbefriedigung, aus dem Auge verliert und vergißt, daß die Wirtschaft eine dienende Tätigkeit ist, so artet sie in *Geiz* aus. Geiz ist eine hochgradige Verirrung in der Einschätzung der menschlichen Ziele, und deshalb tritt er vereinzelt auf, während Sparsamkeit, als Berücksichtigung

<sup>1</sup> Die Rücksichtnahme auf die Zukunft ist es, welche uns dazu führt, auch *Zukunftsgüter* zu schätzen und Vergleiche zwischen gegenwärtiger und zukünftiger Verwendung der Güter anzustellen. Über diese Beziehung der Werttheorie muß auf den I. Band Buch IV der II. Abt. von *Böhm-Bawerks* Kapital und Kapitalzins, 4. Aufl. Jena 1921, sowie auf den XI. Exkurs im II. Band desselben Werkes verwiesen werden.



des Ablaufes der Wirtschaft in der Zeit, eine Kulturerscheinung ist und deshalb gesellschaftlichen Charakter hat, obzwar auch hier große Gradunterschiede zwischen den Individuen hervortreten.

Außerachtlassung des wirtschaftlichen Prinzipes ist die *Vergeudung*. Sie ist die Verletzung der Wirtschaftlichkeit, also gleichbedeutend mit Unwirtschaftlichkeit, einer sinnlosen Zuteilung der Güter für die Bedürfnisbefriedigung. Wird schon die rationelle Zuteilung der Güter durch sie verletzt, so gilt dies noch mehr für die Zuteilung in der Zeit. Von diesem Standpunkte aus betrachtet, zeigt sich die Vergeudung als eine Außerachtlassung des Ablaufes der Wirtschaft in der Zeit.

Die Vergeudung berührt sich nahe mit dem *Luxus*, deckt sich aber mit demselben bei weitem nicht. Vergeudung ist immer sinnlos, stets ein irrationelles Handeln, während der Luxus leicht mit der Bedürfnisentwicklung in Verbindung gerät. Der Luxus ist eine Erscheinung im Verbräuche, welche an der Grenze der wirtschaftlichen Sphäre steht. Er hat zwei Abarten. Die erste wollen wir *vergeudenden Luxus* nennen. Es ist dies die Überspannung einzelner Bedürfnisse, ohne Rücksicht auf die übrigen, also eine Unverhältnismäßigkeit der Bedürfnisbefriedigung, welche dem Wirtschaftsprinzip ins Auge schlägt. Die zweite Art des Luxus hat mit der ersten gemein, daß auch hier die Rücksichtnahme auf die Ganzheit des Bedürfnisstandes leicht in den Hintergrund tritt; sie unterscheidet sich aber von der ersten Form des Luxus darin, daß hier gleichzeitig eine Umgestaltung der Bedürfnisse, eine Verfeinerung derselben eintritt. Nicht die Vernachlässigung des Einklanges der Bedürfnisse ist hier der Beweggrund, sondern die Umgestaltung der Bedürfnisse selbst. Eben hierdurch wird diese zweite Form des Luxus der wirtschaftlichen Sphäre entrückt. Wir wollen diesen Luxus *verfeinernden Luxus* nennen. Die Verfeinerung der Bedürfnisse greift in die Sphäre der höheren Ziele der Menschen über, allerdings in einer Weise, welche das rationelle Handeln leicht aus dem Auge verliert. Eben deshalb steht er an der Grenze, an welcher höhere Zielsetzung des Menschen mit der uns aufgezwungenen Rationalität der Wirtschaft kämpft. Hier findet die Rationalität der Wirtschaft ihre Grenze. Das Emporsteigen der Menschheit zu höheren Zielsetzungen in der Ausgestaltung seiner Bedürfnisse tritt hier vor uns in ihrer kulturfördernden Eigenschaft. Durch die Ungleichheit der Besitz- und Einkommenverteilung wird die Durchgeistigung der Bedürfnisse in den höheren Schichten angefacht, welche sich dann langsam auch den unteren Schichten, infolge der *gesellschaftlichen Kapillarität* mitteilt. Eine Verletzung der Proportionalität innerhalb der Volkswirtschaft begleitet auch diesen Luxus, jedoch unter Anfächung der Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft und verbunden mit einer Entrückung des Menschen aus der übermäßigen Sklaverei des Druckes der leiblichen Bedürfnisse.

Der Luxus ist Gesellschaftsprodukt. Schon in seiner primitiven Form als vergeudender Luxus entspringt er zumeist der gesellschaftlichen Umgebung, in der die Wirtschaftlichkeit aus Gesellschaftszwecken, aus der Sucht, aufzufallen und



sich über die anderen stehend darzustellen, entspringt. Der verfeinernde Luxus läßt wohl der Phantasie der einzelnen Raum, ist aber gesellschaftlich bedingt, da er jener gehobenen Wirtschaftslage entspringt, welche nur die Gesellschaft den oberen Schichten sichern kann. So ist es die gesellschaftliche Gliederung, welche den verfeinernden Luxus hervorbringt, davon gar nicht zu sprechen, daß die Gemeinverbände selbst, wie Staaten und Städte sowie die Souveräne aus ihrer Gesellschaftsstellung heraus das meiste zur Verfeinerung der Bedürfnisse beigetragen haben. Ausgliederung der Gesellschaft und Luxus sind auf diese Weise eng miteinander verbunden.

*Lehr*, Produktion und Konsumtion in der Volkswirtschaft. Leipzig 1895. — *Hasbach*, Güterverzehrung und Güterhervorbringung. Jena 1906. — *Patten*, The Consumption of Wealth. Philadelphia 1889. — *Cossa*, Del consumo delle ricchezze. Bologna 1898. — *Ferner Baudrillart*, Histoire du luxe privé et public. Paris 1878—80. — *Domela-Nieuwenhuis*, Das Sparen ein ökonomischer und sozialer Grundsatz. Halle 1889. — *Laveleye*, Der Luxus. Aus dem Französischen übersetzt von Jacobi. Neuwied 1893. — *K. Oldenberg*, Die Konsumtion im Grundriß der Sozialökonomik II. Abt. I. T. 2. Aufl. Tübingen 1923. — *Sombart*, Luxus und Kapitalismus. München und Leipzig 1913.

7. *Das Kapital*. Wir haben gesehen, daß die Rücksichtnahme auf den Ablauf der Wirtschaft in der Zeit zu einem wichtigen Momente der Wirtschaft wird. Schon in der Einzelwirtschaft zeigt sie sich in der Bildung von *wirtschaftlichen Rücklagen*. Dieselben beeinflussen den Wirtschaftsprozeß in doppelter Richtung. Einerseits sind sie Rücklagen in engerem Sinne, wobei es sich darum handelt, für die Zukunft Vorräte anzusammeln, welche z. B. im Falle einer Mißernte der bedrohten Bedürfnisbefriedigung aushelfen. Andererseits können aber die Rücklagen auch ertragbringend verwendet werden, indem sie produktive Einrichtungen sowie die Fristung des Lebens während der Hervorbringung produktiver Anlagen gewährleisten. In diesem Falle dienen also die wirtschaftlichen Rücklagen der Ermöglichung von *Produktionsumwegen*, welche ergiebiger sind als die unmittelbare Zuwendung der menschlichen Kraft für die Produktion.

Innerhalb der Volkswirtschaft entsteht eine neue Rolle der wirtschaftlichen Rücklage, welche sich zwar an die eben besprochenen Dienste der Rücklagen anlehnt, aber als *gesellschaftliche Auswirkung* derselben auftritt. Die wirtschaftlichen Rücklagen werden nämlich innerhalb der Volkswirtschaft zum Ausgangspunkt gesellschaftlicher Gegenwirkungen. Sie beschränken sich nicht mehr darauf, den Vorgang der Einzelwirtschaft zu unterstützen, sondern greifen über denselben hinaus und werden so zu einer *organisatorischen Macht der Volkswirtschaft*.

Die gesellschaftliche Auswirkung der wirtschaftlichen Rücklagen in der Volkswirtschaft schöpft ihre Kraft aus der Ungleichheit der Gesellschaft. Jene, welche über wirtschaftliche Rücklagen verfügen, besitzen in denselben ein Mittel der Beeinflussung solcher Wirtschaften, welche ähnlicher Rücklagen bar sind. Die Ungleichheit des Besitzes verschärft diese Macht. Rücklage ist ja selbst Besitz, und insbesondere der Besitz von Produktionsmitteln kommt innerhalb der Gesellschaft einer wirtschaftlichen Rücklage gleich, da er die zukünftige Verfügung über Güter in sich begreift. So entfalten



sich wirtschaftliche Rücklagen und Besitz zu einer gesellschaftlichen Kraft, welche in wirtschaftlicher Hinsicht die *Willensbeeinflussung* jener ermöglicht, die keine Rücklage und keinen Besitz haben. Diese Macht wird dadurch verschärft, daß auf höherer Wirtschaftsstufe der Besitz von Produktionsmitteln zur Durchführung der Produktion nicht mehr genügt, da dieselbe schon Produktionsumwege erfordert, welche nur auf Grund wirtschaftlicher Rücklagen eingeschlagen werden können.

Der Besitz (die Rücklagen stets mit inbegriffen) wird also zu einer bewegenden Kraft der Volkswirtschaft. Diese Wirtschaftskraft nennen wir *Kapital*. Das Kapital ist demnach auf Güterbesitz beruhende Wirtschaftsmacht. Somit ist es ein Gesellschaftsprodukt und kann nur in der Volkswirtschaft (oder in der Weltwirtschaft) entstehen, da es die gesellschaftliche Auswirkung des Besitzes ist und deshalb die Gesellschaft als Wirkungsfeld voraussetzt.

Die geschlossene Einzelwirtschaft kennt kein Kapital, nur Produktionsgüter und Rücklagen. Diese wirken sich durch den technologischen Vorgang der Gütererzeugung und den biologischen Vorgang des Verbrauches (während der Dauer der Produktion) aus. Das Kapital leistet dieselben Dienste, aber *auf gesellschaftlichem Wege, indem es die Produktionsgüter und die Rücklagen, mit einem Worte also den Besitz, zu einem Werkzeuge der Ver kittung der Einzelwirtschaften macht* und die Produktionsgüter sowie Rücklagen auf diesem Wege der Vervollständigung der Produktion zuführt. Diese Ver kittung der Wirtschaftseinheiten ist schon an sich ertragsfördernd, weil es das Wirtschaftsleben auf eine breitere Grundlage stellt.

*Vereinigung und entsprechende Einteilung der Kräfte, also Arbeitsvereinigung und Arbeitsteilung sowie die Schaffung von Über- und Unterordnungsverhältnissen auf rein wirtschaftlicher Grundlage und hiermit Ermöglichung einheitlicher Leitung in der Produktion auf breiterer Grundlage, sind die Wirkungen des Kapitals.* Kurz, es ist ein wichtiges Organisationsmittel der Wirtschaft auf rein wirtschaftlicher Grundlage. Dieser Wirkung zur Seite tritt die Rolle des Kapitals in der Einkommenverteilung. Das Kapital wird zur Quelle der Besitzrenten. Auch hier ist es Machtmittel, welches dem Besitz die Kraft verleiht, auf Grund des Besitzes Subjekt der Einkommenverteilung zu werden.

Wirtschaftsmacht als Gesellschafterscheinung ist aber Tauschmacht, da rein wirtschaftliche Einwirkung nur auf dem Wege des Tausches erfolgen kann. *Kapital ist also jenes Machtmittel der Wirtschaft, welches dem Güterbesitze auf dem Wege der Tauschkraft entströmt.* Da der Tausch sich in der Zahlungsgemeinschaft vollzieht, so wird auch das Kapital in die Zahlungsgemeinschaft eingegliedert, indem es seine Wirkung in derselben und durch dieselbe ausübt. Hierdurch wird auch das Mittel der Zahlungsgemeinschaft, das Geld, zum Werkzeuge des Kapitals. Durch den Geldgebrauch wird dann das Kapital auch in die Rechnungsgemeinschaft eingegliedert. Der Kapitalwert an sich ist zwar Ertragswert, da das Kapital entweder in der Produktion



oder zugleich in der Einkommenverteilung verwertet wird; da es aber im Tauschwege und durch Einschaltung des Geldgebrauches wirkt, gelangt es unter den Einfluß des Geldwertes. Erfolgt ja die Zurechnung des Ertrages durch Vermittlung des Geldwertes. Deshalb wird auch der Kapitalwert stets in Geld ausgedrückt, und dies hat seinen guten Sinn, weil die Kapitalkraft sich auf dem Tauschwege unter Zugrundelegung des Geldwertes äußert.

Ist also das Kapital ein Gut? Wir antworten entschieden mit „nein“. Es ist eine Auswirkung der Güter, eine gesellschaftliche Folgeerscheinung des Güterbesitzes, ebenso wie z. B. Wert oder Preis nicht Güter, sondern bloß eine Beziehung der Güter sind. Auch das Kapital ist eine Beziehung, zwar nicht der Güter unter sich, aber des Güterbesitzes, und zwar eine Beziehung desselben zur gesellschaftlichen Umgebung, eine Beziehung zwischen jenem, der über Güterbesitz verfügt, und zwischen der Zahlungsgemeinschaft, welche das Betätigungsfeld für den Güterbesitz als wirtschaftliche Macht bildet. Das Kapital ist die Grundlage der Führerrolle im Wirtschaftsleben. Das Kapital an sich ist also nichts Materielles. Nicht das Werkzeug, nicht die Maschine oder das Geld ist Kapital, sondern die gesellschaftliche Auswirkung des Güterbesitzes. Werkzeug und Maschine selbst sind einfach Güter und nichts weiter, solange sie nur in ihrer Eigenschaft als der Bedürfnisbefriedigung dienende und in beschränktem Maße vorhandene Gegenstände betrachtet werden. Sie werden nur in einer bestimmten Beziehung, nämlich als wirtschaftliche Kraftmenge auf gesellschaftlicher Grundlage, und zwar durch die Zahlungsgemeinschaft, zum Kapital. Gewiß hängt das Ausmaß von Kapital vom Bestande des Güterbesitzes ab, da ja Güterbesitz die Grundlage jener Wirtschaftsmacht ist, welche wir Kapital nennen. Aber der Güterbesitz wird nur in jenem Maße zum Kapital, in welchem er einer gesellschaftlichen Auswirkung fähig ist.

Deshalb sind auch *Kapital* und *Vermögen* nicht identisch. Das Vermögen kann sich aus verschiedenen Bestandteilen zusammensetzen; aus Immobilienbesitz, aus wertvollen Gebrauchsgegenständen (Kunstschätzen usw.) sowie aus Kapital. Wir würden etwa folgende Reihenfolge aufstellen: Güter (Gebrauchs- und Produktionsgüter) als allgemeine Wirtschaftskategorie, ohne welche Wirtschaft überhaupt nicht denkbar ist; Vermögen als privatwirtschaftliche Kategorie an der Schwelle von Verbrauchs- und Erwerbswirtschaft als Genuß- und Einkommenquelle zugleich betrachtet; und schließlich Kapital als reine soziale Kategorie, welche in der gesellschaftlichen Auswirkung die Rolle des durch die Zahlungsgemeinschaft hierzu befähigten Güterbesitzes als Einkommenquelle und Organisationsfaktor versinnlicht (tauschwirtschaftlich-gesellschaftliches Machtmoment).

Die *Geschichte der Kapitaltheorie* zeigt von Anfang an ein doppeltes Bestreben. Einerseits soll die Rolle des Kapitals, und zwar zunächst nur in der Produktion erklärt und jene Gütergattung bezeichnet werden, welche als Kapital anzusprechen ist. Der Kapitalbegriff wird an die produktive Rolle des Kapitals geknüpft. Das Kapital wird einerseits als Produktionsmittel, wodurch es den Verbrauchsgütern gegenübergestellt wird, andererseits als sachliches Produktionsmittel, wodurch es der Arbeit gegenübertritt, und drittens als vom Menschen erzeugtes Produktionsmittel definiert, wodurch es von der Naturkraft des Grund und Bodens abgegrenzt wird. Das Kapital soll also als *selbständige Guts-kategorie* konstruiert



werden. Die Klassiker und auch die späteren Schriftsteller fassen es zumeist in diesem Sinne auf. Viel breiter ist schon die Auffassung von *Irving Fisher* und *Clark*, welche unter Kapital jene Güter verstehen, welche als Fond, als ständige Quelle von Nutzungen dienen, wodurch das Kapital dem Einkommen als dem Inbegriff von den heranreifenden Güternutzungen selbst gegenübergestellt wird.

Das Bestreben, eine eigene Gütergattung als Kapital zu bezeichnen, begegnete stets wachsenden Schwierigkeiten. Wäre es möglich, unter Kapital einfach nur Produktionsgüter zu verstehen, so wäre die Sache wohl einfacher. Zwar würde in diesem Falle der Kapitalbegriff einfach mit dem Begriff der sachlichen Produktionsgüter zusammenfallen, wodurch er mehr oder weniger überflüssig werden würde. Aber es mußte eingesehen werden, daß es absolut nicht angeht, den Kapitalbegriff auf die Produktionsgüter zu beschränken. Schon *Knies* und noch mehr *Böhm-Bawerk* haben erkannt, daß auch die Verbrauchsgüternvorräte in hohem Maße der Produktion dienstbar gemacht werden können. So muß der Kapitalbegriff auch auf die Verbrauchsgüternvorräte ausgedehnt werden. Hierdurch kam man darauf, den Zweck, die Bestimmung der Güter darüber entscheiden zu lassen, ob ein Gut als Kapital anzusehen sei oder nicht. Schon hierdurch wurde eigentlich das Bestreben aufgegeben, eine Kategorie der Güter an sich — ohne ihrer Zweckbestimmung zu achten — als Kapital aufzufassen. Noch von einer anderen Seite her wurde dies verstärkt. Es zeigte sich, daß auch die Rolle des Kapitals zu einseitig aufgefaßt war, wenn man meinte, die Zweckbestimmung desselben damit abtun zu können, daß es der Produktion dient. *Rodbertus* hat sich zu der klaren Erkenntnis durchgerungen, daß das Kapital nicht nur produktiv, sondern auch als Einkommensquelle wirkt. So kam er zu der Unterscheidung zwischen *Sozialkapital* und *Privatkapital*<sup>1</sup>. Das erstere dient der Produktionsförderung, das letztere dem Erwerbe. *A. Wagner* entwickelte diese Unterscheidung weiter und ordnete beide Begriffe dem Vermögensbegriffe unter.

Ist hier aber der Standpunkt nicht völlig aufgegeben, das Kapital als eine separate Gütergruppe aufzufassen, und ist der Kapitalbegriff nicht schon als Funktionsbegriff<sup>2</sup> gefaßt? Sozialkapital und Privatkapital sind ja zwei Funktionen derselben Güter, je nach ihrer Auswirkung unterschieden. Wir wollten meinen, daß es von dieser wichtigen Unterscheidung nur ein kurzer Schritt ist, welcher dazu führt, die Auffassung offen einzugestehen, das Kapital sei nicht ein Gut für sich, auch nicht der Güterbesitz selbst, sondern eine gesellschaftliche Auswirkung desselben. *Hawley* kommt dieser Auffassung schon nahe, indem er das Kapital aus seiner Funktion heraus erklären will. *Wagner* vereinheitlicht die oben genannten beiden Kapitalbegriffe im Vermögensbegriffe. Mehrere Amerikaner, so *Clark*, *Irving Fisher* und *Tuttle*, berühren sich, obzwar sie in der Fassung des Kapitalbegriffes nicht einig sind, doch nahe mit dieser Auffassung. Noch näher unserer Auffassung kommen *Komorzyński*, *Amonn* und auch *Max Weber*. Sie alle versuchen es, obzwar in verschiedener Weise, den Kapitalbegriff in Verbindung mit dem Vermögensbegriffe zu fassen. Ich meine mit Recht. Vermögen ist Güterbesitz, und Güterbesitz ist die Grundlage des Kapitals. Nur muß, glaube ich, noch hinzugefügt werden, daß der Güterbesitz nur in bestimmten Auswirkungen als Kapital auftritt. *Mittel der wirtschaftlichen Organisation und Mittel des Einkommenbezuges* sind eben diese beiden Richtungen. Nur auf diesem Wege gewinnen wir einen Kapitalbegriff, welcher uns die wichtigen Erscheinungen unseres Wirtschaftslebens, den Kapitalismus und die wahre Rolle des Kapitals in der Wirtschaft erklären kann.

<sup>1</sup> Eine eingehende Kritik der Trennung von Sozial- und Privatkapital bei *K. Muhs*, Begriff und Funktion des Kapitals. Jena 1919.

<sup>2</sup> Nicht in mathematischem Sinne, sondern als Verrichtung, Wirkungsfeld oder Auswirkung betrachtet.



Wenn wir das Kapital als Wirtschaftskraft auffassen, so ist damit bei weitem nicht gesagt, daß das Kapital einfach als Wertfunktion, und zwar als Tauschwertfunktion aufgefaßt werden soll. Obwohl kein geringerer als *Sombart* sagt: „Die einer kapitalistischen Unternehmung als sachliche Unterlage dienende Tauschwertsumme ist *das Kapital*“ (Der moderne Kapitalismus. 2. Aufl. I. Bd. S. 324), geben wir doch *Carver* unbedingt recht, wenn er meint, daß nicht der Wert, also die Kapitalsumme, das Wesen des Kapitals ausmacht. Die Wirtschaftskraft, welche dem Güterbesitze entströmt, ist das Wesen des Kapitals, die Bewertung der Güter hingegen nur die Grundlage für das Sichdurchsetzen der Wirtschaftsmacht. Da das Kapital aber Wirtschaftskraft ist und im Tauschwege wirkt, wird diese Kraft, wie jede Wirtschaftskraft, in Geld gemessen. Wenn aber auch das Wesen des Kapitals nicht im Wert, sondern in seiner gesellschaftlichen Auswirkung liegt, so ist hierdurch doch nicht begründet, wie es *Carver* tut, wieder in die alte Auffassung zurückzufallen, und zu meinen, die Güter selbst, also Werkzeuge und Maschinen wären das Kapital<sup>1</sup>.

Aus der oben vorgetragenen Auffassung über das Wesen des Kapitals folgt auch, daß wir die Unterscheidung *Clarks* zwischen *Kapital* und *Kapitalgüter* ablehnen müssen. Es gibt in obigem Sinne wohl Produktionsgüter, jedoch keine Kapitalgüter, da der Kapitalbegriff nicht auf der Ebene des Gutsbegriffes steht, und er bezeichnet demnach keine eigene Art der Güter.

Man mag obige Auffassung über das Wesen des Kapitals ablehnen und eine bessere Lösung finden. Zwei Tatsachen wird man aber wohl nicht bestreiten können. Erstens, daß die wirtschaftlichen Rücklagen innerhalb der Zahlungsgemeinschaft eine Auswirkung gewinnen, welche mit jener Rolle nicht identisch ist, welche die produzierten Produktionsmittel (das sogenannte Realkapital) in der geschlossenen Wirtschaft spielen, und zweitens, daß die kapitalistische Wirtschaft mit dem Kapitalbegriffe als produziertes Produktionsmittel gefaßt, nicht lebensgetreu erklärt werden kann, und daß die Volkswirtschaftslehre eben deshalb ihr Auskommen mit dem alten Kapitalbegriffe nicht finden kann.

Wie dringend das Bedürfnis sich geltend macht, den Kapitalbegriff lebensgetreuer und als wirklich volkswirtschaftlichen Begriff (nicht einfach als produktionstechnischen Begriff) zu fassen, beweist die neuestens von *Hahn* vertretene Ansicht über das Kapital<sup>2</sup>. In enger Fühlung mit dem Wirtschaftsleben ist *Hahn* bestrebt, den Kapitalbegriff aus der Rolle des Kapitals in der Volkswirtschaft zu erklären. Freilich können seine Ausführungen nicht befriedigen, weil sie sich zu stark an die Rolle der Banken anlehnen und ausschließlich auf die Rolle des Kredites gestützt sind. Immerhin beweisen sie, daß mit einem Kapitalbegriffe, wie sachliche Produktionsmittel oder vom Menschen erzeugte Produktivgüter, bei der Erklärung der Erscheinungen unseres Wirtschaftslebens nicht auszukommen ist.

Wir können uns mit einem Kapitalbegriffe nicht begnügen, welcher als Produktionsgut — in welcher Fassung ist gleichgültig — aufgefaßt wird. Das Kapital ist keine Sache, sondern eine bewegende Kraft des Wirtschaftslebens.

*Knies*, Geld und Kredit. 2. Aufl. 1885. — *Marx*, Das Kapital. I. Bd. 10. Aufl. Hamburg 1922. — *Ricca Salerno*, Sulla teoria del Capitale. Milano 1877. — *Cossa*, La nozione del Capitale. Saggi di Econ. Pol. 1878. — *Menger*, Zur Theorie des Kapitals. Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. N.F. Bd. XVIII. — *Clark*, Capital and its earnings. Publications of the Am. Ec. Association, 1888. — *Clark*, Genesis of Capital, Yale Rev. 1893. — *Patten*, The fundamental idea of capital. Quart. Journ. of Ec. 1889. — *Tuttle*, The real concept of capital. Quart. Journ. of Ec. 1904. — *Irving Fisher*, The nature of capital and income.

<sup>1</sup> *Carver*, The concept of an economic quantity. Quarterly Journal of Economics. XXI. Jahrg. S. 433.

<sup>2</sup> *Albert Hahn*, Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredites. 2. Aufl. Berlin 1924.



New York 1906. — *Böhm-Bawerk*, Kapital und Kapitalzins. 4. Aufl. Jena 1921. — *Komorzynski*, Die nationalökonomische Lehre vom Credit. 2. Aufl. Innsbruck 1909. — *K. Muhs*, Begriff und Funktion des Kapitals. Jena 1919. — *Jacoby*, Der Streit um den Kapitalbegriff. Jena 1908. — *Rosa Luxemburg*, Die Akkumulation des Kapitals. Bd. I. u. II. Berlin 1921.

8. *Die Kapitalbildung.* Das Grundmoment der Kapitalbildung wird allgemein in der Vorratssammlung, also in den Wirtschaftsrücklagen gesucht, insofern sicherlich mit Recht, als die wirtschaftliche Rücklage eine Güteransammlung bedeutet, und die Vermehrung des Güterbesitzes die Grundlage für die wirtschaftliche Machtentfaltung ist. Andererseits wird aber hierbei übersehen, daß die Wirtschaftsrücklage an sich eine Erscheinung der Einzelwirtschaft ist und Güterbesitz erst zum Kapitale wird, wenn es sich gesellschaftlich auswirken kann.

Aber auch in einer anderen Richtung ist es verfehlt, die Kapitalbildung einfach mit Sparsamkeit zu verwechseln. Wir bleiben hierbei auf dem halben Wege stehen. Wo nichts ist, kann ja nichts erspart werden. Kapitalbildung ist Besitzvermehrung, und so muß die Kapitalbildung auch mit der Produktion zusammenhängen. Werden ja die Rücklagen aus dem Ergebnisse der Produktion gemacht, und die Möglichkeit ihrer Ansammlung und somit die Vermehrung des Besitzes muß so in hohem Maße von der Ergiebigkeit der Produktion abhängen. Je höher die Erträge sind, desto leichter die Ansammlung von Rücklagen. Die Ergiebigkeit der Produktion ist wiederum durch den Stand der Kenntnisse des Menschen, also durch die Technik sowie durch die Organisation der Arbeit bestimmt. So müssen diese, ihrem Wesen nach gesellschaftlichen Momente ein wichtiger Hebel der Kapitalbildung sein. *Fortschreitende Technik und erhöhte Arbeitsleistung* müssen den Kapitalbildungsvorgang fördern. Die amerikanische Literatur steht schon so ziemlich auf dem Standpunkte, die Kapitalbildung in erster Reihe als Ergebnis der zunehmenden Produktion zu erklären. Auch *Muhs* legt hierauf Gewicht<sup>1</sup>.

Hiermit sind wir auch glücklich dort angelangt, einzusehen, daß die Kapitalbildung auch *von gesellschaftlichen Kräften abhängig* ist. Arbeitsvereinigung und Arbeitsteilung sowie Entwicklung der Technik tragen ebensoviele zur Kapitalbildung bei wie die Sparsamkeit der Einzelwirtschaften. Dasselbe gilt vom Zunehmen der Möglichkeit, den Besitz als Einkommenquelle verwerten zu können. Diese Möglichkeit regt ja den Sparsinn an, welcher so von außen, von der Gesellschaft her angefacht wird. Es ist aber eine starke Verkennung der Sachlage, nur in der freiwilligen Sparsamkeit die Quelle der Kapitalbildung zu suchen. *Unfreiwillige Sparsamkeit* spielt bei der Kapitalbildung keine geringere Rolle. Sie entspringt vor allem den *Ungleichheiten* in der Besitz- und Einkommenverteilung, somit der Einrichtung des Privateigentums. Die unteren Schichten der Gesellschaft werden zu

<sup>1</sup> Treffend bemerkt er: „Die kapitalbildende Tätigkeit des Sparens ist gebunden an das Vorhandensein einer Dinglichkeit, die gespart wird und *welche selbst erzeugt sein muß.*“ (A. a. O. S. 37.)



einer kargeren Lebenshaltung gezwungen, und hierdurch werden erhebliche Teile des Nationaleinkommens für wirtschaftliche Rücklagen der oberen Schichten freigemacht. Würde diese Ungleichheit aufhören, so müßte sich die Kapitalbildung ungemein verlangsamen.

*Die Zahlungsgemeinschaft selbst ist eine der größten Triebkräfte der Kapitalbildung*, denn sie eröffnet das Wirkungsfeld für das Kapital, sowohl als Einkommensquelle zu dienen wie auch sich in der Organisation der Wirtschaft zu betätigen. Durch die Möglichkeit ihrer Verwertung innerhalb der Zahlungsgemeinschaft wird also die Ansammlung von Rücklagen in hohem Maße gefördert. Nicht nur die Verwertung des Kapitals als Einkommensquelle, sondern auch die Benutzung desselben als Wirtschaftsmacht wird durch die Zahlungsgemeinschaft stark gefördert. Der Besitz ist, solange die Zahlungsgemeinschaft unentwickelt ist, in seiner gesellschaftlichen Auswirkung plump und schwerfällig. Gefügigkeit und Anpassungsfähigkeit erlangt er erst durch seine Eingliederung in die Zahlungsgemeinschaft. Das Geld als Mittel der Zahlungsgemeinschaft ist gelenkig und paßt sich den verschiedensten Sachlagen an. Der Besitz wird, in Geld gekleidet, flüssig und jeder Willensregung zugänglich. Deshalb fängt die selbständige, von öffentlich-rechtlichen Einrichtungen unabhängige Machtentfaltung des Besitzes erst in der hoch entwickelten Geldwirtschaft an. Der Besitz gelangt so ganz in den Kreis der eigentlichen Grundgemeinschaft der Wirtschaft, in den Kreis der Zahlungsgemeinschaft und ermöglicht es nun auf rein wirtschaftlicher, auf rein tauschwirtschaftlicher Grundlage Über- und Unterordnungsverhältnisse zu schaffen, also diese rein wirtschaftlich auszubauen.

Aber die Verbindung des Kapitals mit der Zahlungsgemeinschaft hat auch verhängnisvolle Folgen für das Kapital. Da das Kapital entweder in Geld verkörpert ist oder aber wenigstens in die Rechnungsgemeinschaft einbezogen wird, so gelangt es unter den Einfluß der Zahlungsgemeinschaft. Dies bedeutet so viel, daß die Geldvermehrung, indem sie auch neue Kaufkraft schafft, den Kapitalbildungsprozeß beeinflussen muß. Mit einer solchen Geldvermehrung entsteht zwar kein neues Kapital in wirklichem Sinne, denn das Geld ist nur Tauschwerkzeug und kann nur über vorhandene Güter verfügen, aber es entstehen neue Beeinflussungsmittel, welche innerhalb der Zahlungsgemeinschaft ihre Geltung ausüben. Diesen Zuwachs an Verfügungstiteln, welcher rein der Zahlungsgemeinschaft entspringt, können wir *fiktives Kapital* nennen, da dasselbe nur scheinbarer Kapitalzuwachs ist, weil es ja an der wirklichen Wirtschaftskraft, welche im Gebrauchs- und Ertragsbesitz liegt, und durch das Geld nur gelenkig gemacht wird, nichts ändert. Es ist eigentlich eine Verdünnung der Kapitalmacht und eine Verschiebung der Kraftverhältnisse, welche hierdurch eintritt, und zwar als Folge der Verbundenheit der Kapitalmacht mit der Rechnungseinheit. Die hinzuwachsende Kaufkraft vermindert die Geltung der Rechnungseinheit und führt hierdurch die Verwässerung des Kapitals herbei. Hiermit muß, wenn fiktives Kapital in höherem Maße auftritt, eine Güterverwüstung Hand



in Hand gehen, weil die verminderte Kaufkraft der Rechnungseinheit zur Aufrechterhaltung der bestehenden Kapitalmacht stets den Entzug neuer Kräfte von der Wirtschaft erfordert. Diese Verflechtung des Kapitals mit der Zahlungsgemeinschaft zeigt sich somit als ein großer Nachteil, welcher jenem Vorteile gegenübersteht, daß die Zahlungsgemeinschaft den Rücklagen und dem Besitze die nötige Beweglichkeit verleiht. Da das Kapital sich der Zahlungsgemeinschaft bedient, kann eben zwischen rechtmäßig entstandener und durch Geldverschlechterung entstandener Verfügungsmacht bzw. Kaufkräften in der Zahlungsgemeinschaft nicht unterschieden werden.

Eine andere Verbindung des Kapitals mit der Zahlungsgemeinschaft beruht auf dem Kredit, und insbesondere auf der Tätigkeit der Banken. Wird durch den Kredit Kapital geschaffen? Sofern die Kreditinstitute bei ihnen hinterlegte Mittel (also Rücklagen für welchen Zweck immer) ausleihen, keinesfalls. Aber die Banken können auch Kapital schaffen, indem sie, wie die Notenbank, sich ihre Mittel aus Notenausgabe (also ohne vorhergegangenes Ansichziehen von Rücklagen, d. h. Depositen) verschaffen. In diesem Falle schaffen auch sie Kapital, und es ist nicht zufällig, daß in aufstrebenden, aber noch kapitalarmen Ländern die Tätigkeit der Notenbanken so stark im Vordergrund des Wirtschaftslebens steht. Soll auch die auf diesem Wege entstandene Verfügungsmacht über Wirtschaftskräfte als fiktives Kapital angesprochen werden? Es ist sicherlich hinzuwachsene Verfügungsmacht ohne vorhergegangenen Güterzuwachs, also nicht auf Güterbesitz, d. h. auf Rücklagen oder Immobilienbesitz beruhende Verfügungsmacht. Es ist aber eine Vorwegnahme in kurzer Zeit hinzuwachsenden Güterbesitzes der Volkswirtschaft. Die durch Notenausgabe hinzuwachsene Verfügungsmacht kehrt also den Vorgang der Kapitalbildung um, indem die Verfügungsmacht im Vorhinein, also noch bevor der Güterzuwachs erfolgt ist, auf dessen Grundlage die neue Verfügungsmacht berechtigt wäre, zur Verfügung gestellt wird. Diese Art der Kapitalschaffung hat aber ihre Grenzen. Nur wenn streng darüber gewacht wird, daß der erhoffte und vorausgesetzte Güterzuwachs in kurzer Zeit auch wirklich entsteht, also der Kredit nur für reale kurzfristige Zwecke gewährt wird, welche im Verhältnisse zu der Gütergrundlage der Volkswirtschaft stehen, wird das so geschaffene Kapital nicht zum fiktiven Kapital. Sobald diese Schranken außer acht gelassen werden, ist der Bestand der Banken ebenso gefährdet wie das Kapital der Entwertung ausgesetzt. Wäre dies nicht der Fall und würde das Kapital als Verfügungsmacht nicht Güterbesitz voraussetzen, so könnte es nirgends Kapitalmangel geben, denn jede Bank könnte demselben durch Kreditgewährung in unbeschränktem Maße abhelfen.

Die Theorie der Kapitalbildung wurde hauptsächlich durch *Senior* auf jene falsche Fährte gebracht, welche das *Enthaltungsmoment*, und zwar in seiner individuellen Beziehung zum ausschließlichen Bestandteile der Kapitalbildung machte. In seinem Eifer, dem Arbeitsopfer einen ebenbürtigen Faktor als Kostenbestandteil zur Seite zu stellen, suchte *Senior* das Wesen der Kapital-



bildung im Enthaltungsmomente, und um gleichzeitig die Berechtigung des Kapitalzinses beweisen zu können, wurde dann von einer Selbstenthaltung und einem individuell gefaßten Sparsamkeitsopfer gesprochen. Die Sozialisten hatten leichtes Spiel, diese Auffassung zu widerlegen, indem sie darauf hinwiesen, daß keinesfalls gerade der Kapitalist durch eine niedere Lebenshaltung zu charakterisieren sei. Sicherlich trifft dies zu, und dies folgt daraus, daß eben der Kapitalbildungsprozeß kein individueller Vorgang ist. Auch wenn von keiner Selbstenthaltung die Rede ist, entsteht Kapital, und es kann nicht bezweifelt werden, daß jene Wirtschaftskraft, welche durch Verallgemeinerung der Zahlungsgemeinschaft und durch Verbreitung des Erwerbsgeistes zum Kapitale geworden ist, in jenen Verhältnissen ihre Grundlage gehabt hat, welche den unteren Klassen unfreiwillig eine niedere Lebenshaltung aufgezwungen haben. *Es sind eben die sozialen Verhältnisse viel maßgebender für die Kapitalbildung als die individuellen Verhältnisse*, womit natürlich keineswegs bezweifelt werden soll, daß auch individuelle Selbstenthaltung zu Rücklagen und so zur Kapitalbildung beitragen kann. Dies führt uns zugleich zu dem wichtigen Ergebnisse, daß die *Vermögensunterschiede*, also die wirtschaftlichen Ungleichheiten die *Kapitalbildung fördern*.

Wesenseins mit der *Abstinenztheorie* — wie die *Seniorsche* Theorie der Kapitalbildung bezeichnet werden kann, weil sie das Enthaltensmoment des Kapitalisten zum Ausgangspunkt nimmt — ist jene Theorie der Kapitalbildung, welche von einem Zeitopfer oder einem Opfer des *Wartens* spricht (besonders in der amerikanischen Literatur ist diese Erklärung verbreitet). Eine Vertiefung der Erklärung liegt in ihr gewiß nicht, denn das Warten an sich ist etwas ganz Passives und Farbloses, während die Enthaltensamkeit doch auf einen Zusammenhang mit der Güterwelt hinweist.

Zur Erklärung der Kapitalbildung haben *Mannteufel* und insbesondere *Liefmann* erheblich beigetragen. *Liefmanns* Ausführungen (vgl. Theorie des Sparens und der Kapitalbildung. Schmollers Jahrb. XXXVI, 1912. 1565—1642) sind sehr lehrreich. Auch er berührt schon das gesellschaftliche Wesen der Kapitalbildung, ohne aber den Standpunkt zu verlassen, daß die Wurzel der Kapitalbildung in den Einzelwirtschaften liegt. Nach ihm steht die Kapitalbildung unter dem Gesetze der Ausgleichung der Grenzerträge.

Neuerdings hat *Hahn* versucht, eine neue Theorie der Kapitalbildung aufzustellen, welche darin gipfelt, die Kapitalbildung sei „nicht eine Frage der *Güterproduktion*, sondern eine Frage der *Distribution*, der *Güterverteilung*, und zwar der Güterverteilung in *intertemporaler* wie *interpersonaler* Beziehung“<sup>1</sup>. Obwohl auch wir das intertemporale Moment sowie der Rolle des Kredites im Zusammenhange mit der Kapitalbildung würdigten, können wir uns der zu einseitig auf den Bankstandpunkt eingestellten Auffassung, wie sie *Hahn* vertritt, doch nicht anschließen. Die Kapitalbildung ist ihrem Wesen nach mit der Produktion und den aus ihrem Ergebnisse hervorgehenden Rücklagen sowie deren Mobilisierung verbunden. Daß der Kredit ein distributives Moment in den Vorgang hineinträgt, und insbesondere in intertemporaler Beziehung in diesen Vorgang eingreift, trifft sich auch mit unserer Meinung; doch geht es entschieden zu weit, den Zusammenhang der Kapitalbildung mit der Produktion oder mit der Entstehung von Rücklagen, welche die materielle Stütze des Kapitals bilden, zu bezweifeln.

<sup>1</sup> Im Handwb. der Staatswiss. 4. Aufl. Bd. V. S. 946.



## ZWEITES KAPITEL

### Der Aufbau der Volkswirtschaft

1. *Die kollektiven Kräfte in der Volkswirtschaft.* Wir haben die Volkswirtschaft als innere Verbundenheit des Wirtschaftsprozesses innerhalb der Volksgemeinschaft erkannt. Sie erscheint als eine vielseitige Ausgliederung des Wirtschaftslebens. Diese Ausgliederung wird durch die *kollektiven Kräfte*, welche in der Gesellschaft wirken, hervorgerufen. Diese Kräfte der Vergesellschaftung sind teils allgemeiner, teils speziell wirtschaftlicher Natur.

Die kollektiven Kräfte sind schon auf niederer Kulturstufe wirksam, doch treten sie hier mehr in ihrer allgemeinen Wesenheit auf. Die Unselbständigkeit der Menschen, die Nachahmung, Nachbarschaftsverhältnisse, ständiges Einwirken ähnlicher Naturverhältnisse sowie Machtverhältnisse führen zum Ineinandergreifen des Handelns der Gesellschaftselemente. Diese Kräfte formen die Gesellschaftsverbände, und der Inhalt des menschlichen Zusammenwirkens innerhalb derselben ist schon zum Teil wirtschaftlicher Natur. Immer höhere Verbände entstehen, bis das Volk sich im Staate einen festen Rahmen für das gesellschaftliche Zusammenwirken schafft. Die Rechtsnormen, welche diese Entwicklung entstehen läßt, regeln das Zusammenwirken in der Gesellschaft und werden so zu einem wichtigen Bestandteile der Wirtschaft und ihrer Ausgliederung. Schon die Regelung der Gesellschaftsvorgänge durch Rechtsnormen wirkt tief auf das Wirtschaftsleben ein, denn die Grundlagen für das wirtschaftliche Handeln werden durch sie, insbesondere durch Ausbildung des Privateigentums, geschaffen. Aber die Rechtsordnung greift auch direkt in das Wirtschaftsleben hinein, indem sie Tun und Lassen der einzelnen in bezug auf die Bedürfnisbefriedigung regelt. So schaffen die *allgemeinen Kollektivkräfte* die Grundlage für die Vergesellschaftung des Wirtschaftslebens.

Die Kollektivkräfte allgemeiner Natur schaffen jedoch nur die Grundlage für die gesellschaftliche Verkettung der Wirtschaftsvorgänge. Die Ausgliederung sowie der weitere Ausbau der Volkswirtschaft wird durch *Kollektivkräfte* hervorgerufen, welche schon *spezifisch wirtschaftlichen* Charakter besitzen. Deren gibt es drei. Es sind dies: *Die Arbeit, der Tausch* und *der Besitz*, welcher auf höherer Kulturstufe als Kapital die Wirtschaftskräfte sammelt.

Auf diese drei spezifisch wirtschaftlichen Kollektivkräfte ist einerseits die Vielgestaltigkeit, andererseits die Kräftevereinigung in der entwickelten Volkswirtschaft zurückzuführen. Durch sie verlieren die Einzelwirtschaften ihre Abgeschlossenheit und werden zu aufeinander abgestimmten Teilen eines großen Ganzen, nämlich der Volkswirtschaft, welche aus der organischen Verbundenheit dieser Teile als Ergebnis der genannten Kollektivkräfte herauswächst.

Ein komplizierter, vielverzweigter Aufbau der Volkswirtschaft ist das



Ergebnis dieser Kräfte. Ausgliederung des Ganzen und Ineinandergreifen der Teile bilden den Inhalt dieses Aufbaues.

Adam Müller, Elemente der Staatskunst. Berlin 1809. — Fr. List, Das nationale System der politischen Ökonomie 1841. Neudruck 4. Aufl. 1922. (Sozialwiss. Meister Bd. 3). — Schäffle, Bau und Leben des sozialen Körpers. 2. Aufl. 2 Bde. Tübingen 1896. — Spann, Fundament der Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. Jena 1923. — Ferner: Stammeler, Wirtschaft und Recht. 1896. — Stolzmann, Der Zweck in der Volkswirtschaft. Berlin 1909. — Diehl, Theoretische Nationalökonomie. II. Bd. Jena 1924.

2. Die Ausgliederung der Volkswirtschaft durch die Arbeitsteilung. Die Arbeit ist nicht nur zielbewußte Kraftentfaltung des Menschen, sie ist auch zugleich Kollektivkraft, d. h. sie trägt den Keim der Vergesellschaftung in sich. Schon auf primitiver Kulturstufe zeigt sich dies, wo die Unselbstständigkeit und Schwerfälligkeit des Menschen in der Verrichtung des Arbeitsvorganges in der Gesellschaft anderer eine Stütze sucht, welche den Geist von der schwerfälligen Willenkonzentration ablenkt, die die Arbeit erfordert. So entsteht *gemeinsame Arbeit*, welche jedoch noch nichts mehr als ein Nebeneinander in der Verrichtung der Arbeit ist. Bücher hat nachgewiesen, wie hierbei der Rhythmus der Arbeit durch die gesellschaftliche Umgebung zu Hilfe genommen wird und wie Musik und Arbeitsgesänge zur Erleichterung der Arbeit herbeigezogen werden<sup>1</sup>.

Das Nebeneinander wird bald zu einem Zusammenwirken, und so entsteht die *Arbeitsvereinigung*, welche dem Menschen schon die Überwindung solcher physischer Widerstände ermöglicht, die die Kraft des einzelnen übersteigen. Das Zusammenwirken in der Arbeit führt bald einen Schritt weiter, indem Rollenteilung erfolgt, und so steht die *Arbeitsteilung* vor uns. Sie enthält den Grundkern der Ausgliederung der Wirtschaft. Anfangs auf die Teilung einzelner Verrichtungen bei derselben Aufgabe beschränkt, weitet sie sich zu einer *Herausbildung der Berufszweige aus*. Ungegliederte Wirtschaft ist bloß als Ackerbau möglich. Die Arbeitsteilung schafft erst den *Gewerbetreibenden*, freilich zunächst bloß in die Hauswirtschaft eingegliedert als ergänzende Verrichtung. Lange noch haftet dieser Zug dem Gewerbe an, denn auch das Lohnwerk ist noch eine einfache Ergänzung der Hauswirtschaft. Erst durch die Städtebildung erfolgt die prinzipielle Lostrennung des Gewerbes von der Landwirtschaft. *Im Gewerbetreibenden, im Handwerker entsteht der Typus der unselbständigen Wirtschaft, also die reine Gliedhaftigkeit der Volkswirtschaft*. Der Tausch gesellt sich zum notwendigen Begleiter dieser Ausgliederung und wird zum Mittel, durch welches die gliedhaften Elemente mit dem Ganzen verbunden werden.

Die Arbeitsteilung führt auch zu einer weiteren Ausgliederung, indem sie den *Kaufmann* erschafft. Die Aufnahme der Verbindung mit Gebieten, welche sonst unerreichbare Naturprodukte liefern und durch Raubzüge bekannt werden, führt zu seiner Entwicklung. Das Fortschreiten der Arbeitsteilung erhöht die Bedeutung des Handels und macht den Handel zu einem wichtigen Gliede der Volkswirtschaft.

<sup>1</sup> Vgl. Karl Bücher, Arbeit und Rhythmus. 3. Aufl. Leipzig 1902.



Die Verbreitung der Geldwirtschaft sowie die Entwicklung des Kredites führt zu weiterer Ausgliederung, indem der Bankier, vorerst als Geldwechsler und bald als Kreditvermittler entsteht. Die Ausbildung des Verkehrs macht dann auch den *Verkehr* zu einem selbständigen Gliede der Volkswirtschaft.

So wird durch fortschreitende Arbeitsteilung die Gesellschaft in einem stets zunehmenden Maße ausgegliedert. Die Gliederung, welche sich zuerst kaum merkbar innerhalb der Einzelwirtschaft zeigt, entwickelt sich durch die Gesellschaftskräfte und insbesondere durch die Arbeitsteilung zu einer stark in die Breite gehenden Ausgliederung der Volkswirtschaft. *Landwirtschaft, Industrie, Handel, Bankgewerbe und Verkehr bilden die Hauptrichtungen dieser Ausgliederung*, die sich dann auch innerhalb dieser einzelnen Gruppen fortsetzt und sich zu einer ungemein mannigfaltigen Gliederung ausbaut. Dieselbe bewirkt zunehmende *Unselbständigkeit der einzelnen Teile*, die durch den Markt zusammengehalten werden. *Bewegende Kraft dieser Ausgliederung ist also die Arbeitsteilung, das Werkzeug der Eingliederung der unselbständigen Wirtschaften in das Ganze hingegen der Tausch mit seinem Marktverkehre.*

Über Arbeitsteilung handelt zunächst ausführlich, aber mehr die technische Seite des Vorganges berücksichtigend, das 1. Kapitel von *Smiths Wealth of Nations*. Sodann *Schäffle*: *Bau und Leben des sozialen Körpers*. 2 Bde. 2. Aufl. Tübingen 1896. — *Schmoller*, *Die Tatsachen der Arbeitsteilung*. Jahrb. f. Gesetzgebung, Verw. u. Volksw. 1889; ferner *Bücher*, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*. 16. Aufl. Tübingen 1922 sowie *Sombart*, *Der moderne Kapitalismus*. 6. Aufl. München und Leipzig 1924.

3. *Die Über- und Unterordnung in der Volkswirtschaft*. Der Aufbau der Volkswirtschaft wird nicht bloß durch jene Ausgliederung gekennzeichnet, welche eben behandelt wurde. Ebenso bezeichnend wie diese Ausgliederung, ist für sie auch der *stufenmäßige Aufbau*, das Vorhandensein *leitender und ausführender Tätigkeit*.

Dieser Stufenbau zeigt sich schon auf niederen Kulturstufen als eine Abart der Arbeitsteilung. Die Trennung der leitenden Tätigkeit von der ausführenden Tätigkeit ist selbst eine Rolleteilung, also eine Arbeitsteilung, welche im Unterschiede zur früher behandelten, als *vertikale Arbeitsteilung in Erscheinung tritt*. Während nämlich die erste Art der Arbeitsteilung eine Ergänzung verschiedener, aber gleichwertiger, gleichstufiger Verrichtungen mit sich bringt, weshalb sie *horizontale Arbeitsteilung* genannt werden kann, teilt die vertikale Arbeitsteilung die Arbeit in eine höhere (die leitende) und in eine niedere (die Ausführung) Stufe, d. h. sie bringt einen stufenmäßigen Aufbau der Wirtschaft mit sich. Während also die horizontale Arbeitsteilung die Volkswirtschaft nach der Breite gliedert, besorgt die Arbeitsteilung verschiedenen Grades dasselbe nach der Tiefe.

*Die vertikale Arbeitsteilung ist nicht rein wirtschaftlichen Ursprungs*. Sie ist eine allgemeine Erscheinung der Gesellschaft, welche an sich nicht dem wirtschaftlichen Gebiete angehört, obzwar sie hier ebenfalls breiten Raum erhält. Die Führerrolle bezieht sich bei ungegliederter Gesellschaft auf den ganzen Inhalt der gesellschaftlichen Tätigkeit. Ihre Bedeutung für die gesellschaftliche Ent-



wicklung sowie für die Wirtschaft als Teilinhalt derselben ist nicht hoch genug zu veranschlagen. Während nämlich die Arbeitsteilung gleichen Grades bloß die gegenseitige Ergänzung der Menschen im Tausche als Hilfsprinzip benutzt, entwickelt die Arbeitsteilung verschiedenen Grades, eben aus ihrer Natur als allgemeiner Gesellschaftsfaktor, das *Machtprinzip*, welches sie in das Wirtschaftsleben verpflanzt. Es entsteht der gesellschaftliche *Arbeitszwang*, welcher die Menschheit zur Arbeit erzieht. Daß derselbe nicht rein wirtschaftlichen Ursprungs ist, wird dadurch bewiesen, daß die Arbeitssysteme, welche auf der Führerrolle der oberen Schichten der Gesellschaft beruhen, wie das *Sklavensystem* und später die *Hörigkeit* keine rein wirtschaftlichen Einrichtungen sind, sondern stark öffentlich-rechtlichen Charakter besitzen. Daran ändert dies natürlich nichts, daß sie eine tiefgehende wirtschaftliche Auswirkung haben.

*Folge der Arbeitsteilung verschiedenen Grades ist das Entstehen von Zusammenballungen in der Wirtschaft*, welche sich als planmäßig zusammenwirkende wirtschaftliche Einheiten zeigen, wie die großen Sklavenwirtschaften sowie die Grundherrschaften und später noch mehr die Guts-herrschaften. Aber dies führt uns schon zum zweiten Faktor der Über- und Unterordnung in der Volkswirtschaft. Es ist dies der *Besitz*.

In zweifacher Richtung enthält der Besitz eine Triebkraft zur Errichtung von Über- und Unterordnungsverhältnissen. Einerseits schließt er die nicht-besitzenden Klassen von der Benützung der in Privatbesitz gelangten Güter, zunächst von jener von Grund und Boden aus, anderseits ermöglicht er dem Besitzer, seinen Willen jenen aufzuzwingen, welche die Benützung seines Besitzes anstreben. So enthält der Besitz den Keim der Trennung von leitender und ausführender Tätigkeit in sich. Doch ist der Einfluß des Besitzes auf niederer Kulturstufe geringer, da ihn Bedürfnislosigkeit der Massen abschwächt. Deshalb muß hier noch die Arbeitsteilung verschiedenen Grades durch Rechtseinrichtungen gestützt werden. Mit dem Wachstum der Bedürfnisse und der zunehmenden Unselbständigkeit, welche durch die Ausgliederung der Gesellschaft entsteht, wächst die soziale Kraft des Besitzes und gelangt auf eine Stufe, auf welcher die Einrichtung des *Privateigentums* an sich genügt, um die Arbeitsteilung verschiedenen Grades auf den Besitz aufbauen zu können.

Außer den unter 2. angeführten Schriften von *Schäffle*, *Schmoller* und *Bücher* sei hier auf folgende Werke aufmerksam gemacht: *Marx*, Das Kapital. Hamburg 1922. — *Schmoller*, Das Wesen der Arbeitsteilung und der sozialen Klassenbildung. Jahrb. f. Gesetzg., Verw. u. Volksw. 1890. — *Sombart*, Der proletarische Sozialismus. Jena 1925. — Auf die soziologische Literatur kann hier nicht eingegangen werden.

4. *Das Kapital als Organisationskraft*. In seiner ursprünglichen Form ist der Besitz, vom organisatorischen Gesichtspunkte aus betrachtet, plump und schwerfällig. Soll er ohne eine andere Rechtsstütze die Vergesellschaftung der Wirtschaft vollziehen, so muß auch er sich auf den Tausch stützen, und dieser ist, wie bekannt, ohne Geldgebrauch äußerst schwerfällig. Auch kann sich nur innerhalb der Zahlungsgemeinschaft jene Unselbständigkeit der Wirtschaften entwickeln, welche die Inanspruchnahme der Güter anderer Wirtschaftler unabweislich fordert. Deshalb wird der Besitz zu einer selbst-



ständigen Organisationstätigkeit nur befähigt, wenn er sich auf den Geldgebrauch stützt. Hierzu muß sich aber, wie *Sombart* überzeugend nachgewiesen hat, auch die Gedankenwelt der Menschen ändern. Der auf den Verbrauch gerichtete Geist muß dem *Erwerbsgeiste* Platz machen. Die Geldwirtschaft bewirkt diese Umwandlung. Durch Eingliederung in den Markt und durch den Geldgebrauch eröffnet sich für den Besitz das wirtschaftliche Wirkungsfeld. Besitz und wirtschaftliche Rücklagen werden beweglich und hierdurch organisationsfähig, und der erwachende Erwerbsgeist läßt auch den Willen zur wirtschaftlichen Organisation hinzutreten. *So tritt der Besitz als Kapital seine Organisationsarbeit an.*

Im Kapitale tritt uns die verkehrswirtschaftliche Auswirkung des Besitzes, also die spezifische Form des wirtschaftlichen Machtmittels entgegen. Der Besitz wird zum Organisationsfaktor der Wirtschaft. Die Beweglichkeit, welche ihm die Geldform verleiht, macht das Kapital zu einem geeigneten Werkzeuge der wirtschaftlichen Willensübertragung. Hierdurch wird die Übernahme der Führerrolle im Wirtschaftsleben jenen gewährleistet, welche über Kapital verfügen. Der Mangel an Besitz macht ihnen die unteren Klassen gefügig und führt sie ihrer Führerschaft zu.

Als wirtschaftliches Machtprinzip wird die Organisationstätigkeit des Kapitals durch *Großzügigkeit* und durch starke Machtentfaltung gekennzeichnet. Als wirklicher Machtfaktor kennt das Kapital nur einen Willen, nämlich jenen des Leitenden. Die übrigen werden zur ausführenden Tätigkeit gezwungen. Als sachliches Mittel der Zusammenballung, der Häufung in einem ganz anderen Maße zugänglich als die stets persönlich veranlagte Arbeit, ist es zur *Massenorganisation* befähigt und wird zum Feinde jeder Individualität, außer jener des Führeres. *Vereinheitlichung*, welche dem Machtprinzip stets eigen ist, geht damit Hand in Hand und ergreift zunächst die Produktion, bald aber auch den Verbrauch, welcher typisiert wird. (Man denke nur an die Verschiedenheit und individuelle Ausgestaltung der Kleidung, solange das Handwerk herrschte, und an die Eintönigkeit, welche durch das Fabrikssystem hervorgerufen wurde.) *Versachlichung der Produktion* ist ein weiteres Merkmal des Kapitals, und sie folgt daraus, daß die wirtschaftlichen Rücklagen, welche dem Kapitale zugrunde liegen, die Wahl von Produktionsumwegen und die Schaffung von Produktionsanlagen in weitgehendstem Maße begünstigen. Hierzu gesellt sich die hochgradige *Entwicklung des Erwerbstriebes* durch das Kapital, was wiederum darin seine Erklärung findet, daß das Kapital die Eingliederung des Besitzes in die Zahlungsgemeinschaft ist und dieselbe den Erwerbsgedanken anfacht.

Der Arbeitszwang, welcher vom Kapitale ausströmt, ist in seiner Intensität nicht geringer als der unmittelbare Arbeitszwang. Wenn er trotzdem viel erträglicher ist, so liegt der Grund hierfür darin, daß er der Individualität in der Auswahl der Arbeit viel größeren Spielraum gewährt. Er erfordert kein dauerhaftes, persönliches Abhängigkeitsverhältnis, denn der Zwang ist ebenfalls versachlicht und kann eines allgemeinen persönlichen Abhängigkeitsverhältnisses entraten.



Die Entwicklung des modernen Kapitalismus wurde durch *Sombart* auf breiter Grundlage dargestellt. (Vgl. *Werner Sombart*, *Der moderne Kapitalismus*, 6. Aufl. München und Leipzig. 1924.)

Seiner Grundeigenschaft gemäß greift das Kapital die alte Wirtschaftsverfassung durch Anschreien der Verwertung der Produkte an und führt zunächst das *Manufaktursystem* herbei, aus welchem sich dann das *Fabrik-system* mit der technischen Arbeitsteilung entwickelt. *Technische Arbeitsteilung* ist die Zerlegung des Arbeitsvorganges in seine Elemente. Sie führt zu einer weiteren Schichtung und Gliederung des Arbeitsvorganges nach der Tiefe. Die Einzelprozesse der Herstellung der Güter werden durch sie aufeinander aufgebaut und zugleich die Entwicklung der Technik heraufbeschworen, da Massenerzeugung und Arbeitszerlegung die Substituierung der menschlichen Arbeitskraft durch Maschinen begünstigen.

*Sombart*, *Der moderne Kapitalismus*. 4 Bde. 6. Aufl. München u. Leipzig 1924 sowie *Bücher*, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*. 16. Aufl. Tübingen 1922.

5. *Die Unternehmung*. Die Führerrolle des Kapitals im Wirtschaftsleben erzeugt eigenartige Organisationsgebilde, welche *Unternehmungen* genannt werden. Die Unternehmung ist also eine Wirtschaftseinheit, welche sich auf das Kapital aufbaut. Sie ist eine zielbewußte Vereinigung von Wirtschaftskräften auf der Grundlage des Kapitals.

Alle Merkmale der Unternehmung fließen aus der Natur des Kapitals. Zunächst ist die Unternehmung reine Erwerbswirtschaft und als solche stets eine *unselbständige Wirtschaft*. Ihre Grundlage ist das Kapital als *Erwerbskategorie*. Vollständig in die Geldwirtschaft eingegliedert und aus derselben herauswirkend wird das Eingegliedertsein in die Zahlungsgemeinschaft zum Grundprinzip der Unternehmung. Als solche ist sie nichts als Erwerbswirtschaft, welche ihrem Wesen nach auf den Geldgewinn, auf die Rentabilität gerichtet ist. Nicht Eigenversorgung, sondern *Marktversorgung* wird durch sie betrieben, und zwar auf einer vollständig versachlichten Grundlage, da das Kapital als Organisations- und Erwerbsmittel zugleich Umfang und Bewegkraft der Unternehmung darstellt.

Die Unternehmung wird hierdurch zu einem rein wirtschaftlichen Gebilde, welches von allem, was nicht wirtschaftlich ist, losgetrennt auftritt. Die Unternehmung hat ihren ausschließlichen Seinsgrund im wirtschaftlichen Momente. Sobald sie den wirtschaftlichen Erfolg nicht verwirklichen kann, hat sie den Grund ihres Bestehens verloren. Sie ist deshalb ein rein wirtschaftliches Organ der Gesellschaft.

Infolge ihrer geldwirtschaftlichen Grundlage stützt sich die Unternehmung in jeder Richtung auf den Markt. Schon die *Vereinigung der Kräfte*, welche den wirtschaftlichen Erfolg herbeiführen sollen, erfolgt durch Marktvorgänge. Die Zelle der Familie als Wirtschaftseinheit der Produktion, welche früher die Produktivkräfte auf nicht wirtschaftlicher Grundlage vereinigte, verschwindet mit der Unternehmung in ihrer früheren Eigenschaft ganz, und die Unternehmung beschafft sich die nötigen Produktivkräfte im Wege des Kaufes auf dem Markte der



produktiven Leistungen. *Ihr Ziel, die Art ihrer Betätigung* schöpft sie aus dem Markte. Was und in welchem Maße produziert, beziehungsweise geleistet werden soll, ist das Ergebnis marktlicher Erwägungen. Auch *das Maß ihres Erfolges* wird für die Unternehmung durch den Markt bestimmt. Der Preis ist der Kompaß und zwar sowohl bei Beschaffung der Mittel, als bei der Realisierung des Erfolges.

Indem die Unternehmung für den Markt produziert, entsteht eines ihrer wichtigsten Merkmale. Es ist dies *die Auslegung der Produktionskosten* für die Gesellschaft. Sie muß die Produktionsmittel durch Kauf beziehungsweise durch Miete vereinigen und erhält erst später den Erlös für die ausgelegten Kosten. Hiermit ist das am öftesten hervorgehobene Merkmal der Unternehmung, nämlich das *Risiko* verbunden. Es entsteht dadurch, daß der Unternehmer keineswegs sicher ist, die ausgelegten Kosten auch wirklich rückerstattet zu bekommen. Ob dies geschieht, hängt von den Marktverhältnissen und insbesondere von der Preisgestaltung ab.

Der rein wirtschaftliche Charakter der Unternehmung führt dazu, daß die Unternehmung die reinste *Verkörperung der wirtschaftlichen Rechnung* ist. Beruht ja in ihr von der Zusammenwahl der Produktivkräfte bis zur Realisierung des Erfolges alles auf der Geldrechnung. Die aufzuwendenden Opfer wie der erreichbare Erfolg bestehen in Geld, und die Grundlage der Unternehmung, das Kapital selbst, ist, eben weil es in jeder Richtung durch seine marktliche Auswirkung bestimmt wird, als Geldsumme bestimmt. Nur eine vollständige Durchführung der Geldrechnung kann also das wahre Wesen der Unternehmung verwirklichen.

Da wir zur Kennzeichnung der Unternehmung bisher nur sachliche Merkmale aufstellten, könnte man versucht sein, die Unternehmung als reines Sachgebilde zu betrachten. Dies ist sie auch, aber nur in jenem Sinne, als der Körper eines Lebewesens. Ohne Geist ist er eine tote Masse, und dasselbe gilt von der Unternehmung. Das Kapital an sich ist ein passives Wirtschaftsmittel, welches nur durch Hinzutritt des aktiven Mittels der menschlichen Arbeit Leben erhält. Soll ja das Kapital doch der Willensübertragung, der wirtschaftlichen Willensdurchsetzung dienen. Nur ist auch diese Arbeit des Unternehmers eigener Art, denn sie ist leitende, organisierende Tätigkeit. Sie bringt der Unternehmer mit sich, und erst er haucht Leben in die tote Masse des Kapitals. Seine Arbeit ist *Führerschaft im Wirtschaftsleben* und das Kapital bloß sein Mittel, welches ihm zu jenem Einflusse verhilft, der die Durchführung der Organisationsarbeit ermöglicht. Wie bei jedem Führer, ist auch beim Unternehmer Individualität, welche aber in einer besonderen Richtung, in der wirtschaftlichen Richtung entwickelt sein muß, Bedingung des Erfolges.

Wenn wir das oben Ausgeführte durchdenken, so muß uns die Charakterisierung der Unternehmung einzig durch *das Risikomoment*, wenn auch nicht im großen und ganzen falsch, so doch wenigstens sehr blutarm erscheinen. Gewiß, Unternehmung und Risiko gehen zumeist zusammen, obzwar auch nicht immer, da z. B. bei Gemeindeunternehmungen, ja bei monopolistischen Unternehmungen das Risikomoment oft teilweise oder ganz ausgeschaltet wird. Jedenfalls genügt



das Risikomoment nicht dazu, das ganze Wesen der Unternehmung zu versinnlichen. Die marktliche Eingliederung sowie die vollständig auf die Geldrechnung aufgebaute Natur der Unternehmung gehören unzweifelhaft zu ihrem Wesen, ebenso der Erwerbsgeist sowie die Einseitigkeit der Wirtschaft. *Sombart* und *Liefmann* haben in dieser Richtung zur Kennzeichnung der Unternehmung Vorzügliches geleistet.

Meisterhaft charakterisiert *Sombart* den Unternehmer, indem er seine Tätigkeit als „disponierend-organisierend“ bezeichnet. „Damit ist gemeint, daß sie im wesentlichen gerichtet ist auf die Inbeziehungsetzung anderer Personen. Dem Wesen kapitalistischer Organisation völlig fremd ist die höchst persönliche, individuell isolierte Werkschöpfung des einzelnen Arbeiters.“ (Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert. 3. Aufl. Berlin 1913. S. 70.)

*Schmoller*, Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung. Jahrb. f. Gesetzg., Verw. u. Volksw. 1890—1893. — *Sombart*, Der moderne Kapitalismus. 4 Bde. 6. Aufl. Leipzig 1924. — *Sombart*, Der kapitalistische Unternehmer. Arch. f. Sozialwiss. u. Sozialpol. 29. Bd. 1909. — *Wiedenfeld*, Das Persönliche im modernen Unternehmen. 2. Aufl. München 1920. — *Liefmann*, Die Unternehmungsformen. 3. Aufl. Stuttgart 1923. — *Passow*, Betrieb, Unternehmung, Konzern. Jena 1925.

6. *Das Wesen der Erwerbswirtschaft.* Wir haben die Unternehmung als reine Erwerbswirtschaft kennengelernt. Dies macht es uns zur Pflicht, kurz das Wesen der Erwerbswirtschaft zu kennzeichnen, was um so mehr nötig ist, als mit ihr ein neuer Typ der Wirtschaft erscheint.

Die wirtschaftliche Tätigkeit wurde oben als jene Tätigkeit des Menschen bezeichnet, welche sich auf die Bedürfnisbefriedigung richtet und darin besteht, daß sie die Mittel der Bedürfnisbefriedigung in Anbetracht der durchgehenden Verbundenheit unserer Ziele für die einzelnen Bedürfnisse zuteilt. In der Erwerbswirtschaft sind diese Merkmale nicht aufzufinden, und so wäre entweder unsere Umgrenzung der wirtschaftlichen Tätigkeit falsch oder wäre die Erwerbswirtschaft überhaupt keine Wirtschaft.

Keines trifft zu. Das Wesen der Wirtschaft liegt in der Zuteilung der Mittel für die Bedürfnisbefriedigung, und die Erwerbswirtschaft ist trotzdem echte Wirtschaft. Sie ist aber *keine Wirtschaft, welche in sich selbst bestehen könnte*. Sie ist eben nur ein *Glied der Volkswirtschaft*, und wir könnten sie als eine *Wirtschaft zweiten Grades* bezeichnen. Hierdurch soll zum Ausdruck gebracht werden, daß sie unselbständig ist und nur entstehen kann, wenn sie sich auf andere Wirtschaften, nämlich auf Wirtschaften ersten Grades, also auf Verbrauchswirtschaften stützen kann. Die Erwerbswirtschaft ist also ein reines Ergebnis der gesellschaftlichen Ausgliederung. Ohne Gesellschaft ist sie unmöglich. Sie ist aber auch ohne Verbrauchswirtschaft undenkbar, denn diese verbindet als Wirtschaft ersten Grades die Erwerbswirtschaft mit der Wirtschaft schlechthin und bewirkt, daß die Wirtschaft selbst sich in zwei Etappen, in jene der Verbrauchs- und der Erwerbswirtschaft ausgliedert.

*Auch ist es nur Schein, wenn die Erwerbswirtschaft die Mittelhaftigkeit der Wirtschaft ausschaltet und sozusagen den wirtschaftlichen Erfolg zum Selbstzweck erhebt.* Sicherlich geschieht dies in der Unternehmung, da das Kapital in seinem



Erwerbstriebe als wirtschaftliche Bewegungskraft den wirtschaftlichen Erfolg an sich betrachtet. Aber ebenfalls nur innerhalb der Ganzheit. Ohne Volkswirtschaft, ohne umgebende Zahlungsgemeinschaft und ohne die übrigen Wirtschaften könnte auch die Wirtschaft selbst nicht jene Verselbständigung erfahren, wie sie sich uns in der kapitalistischen Unternehmung zeigt. In ihr wird die Mittelhafteigkeit der Wirtschaft ebenfalls auf eine gesellschaftliche Grundlage gestellt, was ja keinesfalls ausschließt, daß Verirrungen einzelner Personen, wie sie sich auch im Geize zeigen, auftreten können. Also alles, was in der Unternehmung als Verselbständigung uns entgegentritt, ist gesellschaftlich bedingt und ohne gesellschaftliche Umgebung undenkbar.

Die Trennung von Verbrauchswirtschaft und Erwerbswirtschaft ist besonders im Systeme Liefmanns scharf durchgeführt. Vgl. Liefmann, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. I. Bd. Stuttgart u. Berlin 1917.

7. *Der Kreislauf des Kapitals in der Unternehmung.* Das Kapital ist das Organisationswerkzeug des Unternehmers und dient diesem Zwecke durch seine Verflochtenheit in die Zahlungsgemeinschaft. Es setzt den Unternehmer in den Stand, die *Produktionskosten vorzuschießen*. Hierin liegt die Bestimmung des Kapitals in der Unternehmung, da es die Anschaffung von Produktionsmitteln und produktive Leistungen ermöglicht, welche der Unternehmer zu einem einheitlichen Zusammenwirken organisiert.

Der eigentliche wirtschaftliche Vorgang in der Unternehmung vollzieht sich dadurch, daß der Unternehmer freies Kapital, also Geldkapital in die Unternehmung einführt, und dasselbe zur Anschaffung von Produktionsmitteln und produktiven Leistungen verwendet, also dasselbe in diesen Mitteln und Leistungen anlegt. *Das freie Kapital wird also in angelegtes Kapital umgewandelt*, und zwar in zwei Richtungen. Einerseits werden Produktionsanlagen geschaffen, Fabriken gebaut, Maschinen angeschafft, andererseits wird flüssiges Kapital benötigt, um Materialien anzuschaffen sowie Bezüge und Löhne der Angestellten zu zahlen. Das angelegte Kapital ist demnach zum Teil *stehendes Kapital*, zum anderen Teil *umlaufendes Kapital*. Diese Unterscheidung beruht darauf, daß sowohl ständige Anlagen als fortwährend erneuerte Ausgaben bei der Produktion, aber auch in sonstigen Unternehmungen unvermeidlich sind. Vom Standpunkte der Unternehmung können wir die erste Kategorie des Kapitals, das *Anlagekapital*, die zweite Kategorie das *Betriebskapital* nennen.

Aufgabe der Unternehmung ist, das derselben zugrunde gelegte Kapital, also das in die Unternehmung eingeführte freie Kapital durch Verwendung zu produktiven Zwecken zur Quelle eines Gewinnes zu machen. Da der Gewinn eine geldwirtschaftliche Kategorie ist und die ganze Unternehmung ihren Zweck in der Verkehrswissenschaft erfüllt, *so muß das angelegte Kapital wieder frei gemacht werden*, um sich in Gewinn umwandeln zu können. Dies geschieht in verschiedener Weise, je nachdem es sich um Anlagekapital oder um Betriebskapital handelt. Das letztere hat eine rasche Umschlagsperiode, indem es als unmittelbarer Kostenbestandteil, nämlich als Aufwand für Material, Lohn usw. unbedingt in den Preis eintritt, während



das stehende Kapital, da es in Produktionsanlagen von langer Dauer angelegt ist, in den Preis nur ratenweise mit der auf eine Einheit der erzeugten Ware fallenden Quote seines Wertes eintritt und so eine lange Umschlagsperiode hat. Das langsame Freiwerden des stehenden Kapitals ist ein *Amortisationsvorgang*. Durch Freiwerden des angelegten Kapitals schließt sich der Kreislauf des Kapitals in der Unternehmung, indem das als freies Kapital eingeführte Kapital, durch die verschiedenen Anlagen hindurchwandernd, wieder frei wird. Übersteigt das so frei gewordene Kapital den Produktionsaufwand, also Betriebskosten und Amortisation der Produktionsanlagen, so entsteht der *Gewinn der Unternehmung*. Das freiwerdende Kapital enthält also einerseits die Ersetzung der aufgewendeten Kosten, also des angelegten Kapitals, anderseits, falls ein Überschuß entsteht, den Gewinn der Unternehmung.

Der Unternehmungsprozeß zeigt sich also vom rein wirtschaftlichen Standpunkte aus als ein Vorgang der Verwendung des Kapitals, welche Verwendung der Geldform gemäß durch Verausgabung für Produktionszwecke erfolgt. Das übrige an der Unternehmung, die tatsächliche Durchführung des Erzeugungsvorganges, gehört schon der Technologie an. Das wirtschaftliche Element in der Unternehmung ist das Kapital, welches, als Geld gebraucht, alles in die Geldform kleidet und materielle sowie persönliche Leistungen hierdurch auf einen gemeinsamen Nenner, die Geldkosten bringt.

Deshalb ist in der Unternehmung die wirtschaftliche Seite rein rechnungsmäßig. Abwägen und Zuteilen von Geldsummen macht ihr Wesen. Jede Phase der Unternehmung spiegelt sich auf einem *Konto* wider, und aus den verschiedenen Konten ist das ganze Bild der Unternehmung zu entnehmen. Die Anfangsbilanz gibt den Wert des in die Unternehmung eingeführten Kapitals an, und die Schlußbilanz legt davon Rechnung ab, welches Ergebnis die Durchleitung des Kapitals durch den Kanal der Unternehmung gezeitigt hat. Alles ist also Rechnung in der Unternehmung. Ja, das Kapital liefert sogar den Maßstab für die Beurteilung der Ergiebigkeit des Unternehmungsprozesses. Da das Kapital auch verliehen werden kann und es auf dem Kapitalmarkte einen Preis erzielt, so ist dieser Preis gleichzeitig *Maßstab für die Ergiebigkeit der Kapitalverwendung* innerhalb der Unternehmung. Wird mit dem Kapitale in der Unternehmung nicht jenes Ergebnis erzielt, welches dasselbe durch Verleihung erzielen könnte, so rentiert sich die Unternehmung nicht, denn die Verzinsung des Kapitals innerhalb der Unternehmung ist dann geringer als bei der Verleihung. Ist das in einer Wirtschaftsperiode frei werdende Kapital höher als der Leihzins, welcher für dasselbe erzielt werden könnte, so entsteht der Gewinn, welcher, da das Kapital in Geldwert gerechnet wird, ebenso wie der Zins in Prozenten berechnet werden kann.

Hier möchte ich von der älteren Literatur besonders auf *Hermanns Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, 3. Aufl. Leipzig 1924 aufmerksam machen, wo der Kreislauf des Kapitals in der Unternehmung dem Wesen nach schon erfaßt ist. Ferner *Marx, Das Kapital*. II. Bd. 7. Aufl. Hamburg 1922. — *Sombart, Der moderne Kapitalismus*. 6. Aufl. München u. Leipzig 1924 sowie die Literatur über Privatwirtschaftslehre.

8. *Der Kreislauf des Kapitals in der Volkswirtschaft*. Jener Kreislauf, welchen wir innerhalb der Unternehmung beobachten konnten, steht nicht allein. Neben dieser Umdrehung des Kapitals, sozusagen um seine eigene



Achse, wie uns dies in der Unternehmung entgegentritt, zeigt das Kapital noch einen zweiten Kreislauf, nämlich jenen in der Volkswirtschaft.

Ausgangspunkt dieses zweiten Kreislaufes ist die Entstehung des Kapitals aus wirtschaftlichen Rücklagen, welche wiederum auf Gewinne, auf Konsumentenrenten oder ähnliche Momente zurückgeführt werden können. In der Zahlungsgemeinschaft entstehen diese Kapitalelemente in Geld. Sie sollen als Wirtschaftsrücklagen, zugleich aber auch als Einkommensmittel dienen; da, wie wir sahen, der Verteilungsprozeß dies ermöglicht. Als Einkommensmittel können sie durch Verleihung dienen.

Der Weg der Kapitalverwertung führt also — falls das Kapital nicht in einer Unternehmung des Kapitalisten selbst Verwendung findet — über den *Kredit*. Das Wesen des Kredites ist dem Tausche verwandt, ja der Kredit ist selbst ein Tausch, jedoch kein Tausch, wo einfach Güter gegen Güter oder Güter gegen Geld gegeben werden, sondern ein entgeltliches Leihgeschäft, wobei Kapitalnutzung gegen Geldleistung meist für eine bestimmte oder für eine unbestimmte Zeit überlassen wird. Wie beim Tausche stehen sich also auch beim Kredit Leistung und Gegenleistung gegenüber, doch werden hier nicht konkrete Güter, sondern die Nutzungen des in abstrakter Kaufkraft bestehenden Kapitals verkauft.

Die Anregung hierzu ist sehr stark, da ja die meisten, die solche Rücklagen besitzen, nicht imstande sind, schon weil sie zumeist nicht genügendes Kapital besitzen, an eine eigene Unternehmung zu denken. Hierdurch wird der Kredit zum Ausgangspunkte einer wichtigen Rollenteilung in der Volkswirtschaft. Er ermöglicht die Trennung der Nutzung des Kapitals als Einkommensquelle und als Organisationskraft. Aus dem Kapitalbesitze läßt er zwei Typen der Volkswirtschaft hervorgehen. Einerseits den Typus des *Kapitalisten* als reinen *Rentenempfängers*, der also direkt eine Besitzrente erlangen will, anderseits den Typ des *Unternehmers*, welcher Kapital in die Unternehmung einführt und für diesen Zweck dasselbe benötigt. Hierdurch trennt sich die Rolle des Kapitals als Einkommensmittel und als Organisationsfaktor. Das Vorhandensein der Besitzrenten ermöglicht es dem Kapitalisten, das Kapital als reinen Einkommensmittel zu verwerten, indem er durch Verleihung die Kaufkraft und hiermit die organisatorische Kraft des Kapitals dem Unternehmer überläßt. So wird der Kapitalist als solcher zu einem passiven Typ der Volkswirtschaft, während der Unternehmer den aktiven Typ darstellt, welcher die produktive Verwendung des Kapitals vornimmt.

Jene Kraft, welche das Kapital vom Kapitalisten zum Unternehmer treibt, ist das *Prinzip der Besitzrenten*. Es ermöglicht, das Kapital in einer passiven Rolle als Einkommensquelle zu benutzen, die organisatorische Rolle desselben jedoch dem Unternehmer zu überlassen. So erlangt der Kapitalist ein Interesse daran, sein Kapital durch den Kredit in den Kreislauf der Volkswirtschaft hineinzuworfen, und der Unternehmer nimmt das Kapital freudigst auf, welches auf diesem Wege um den Preis der Besitzrente der Volkswirtschaft dient.



Dieser Vorgang ist schwerfällig und äußerst unvollständig, solange Kapitalist und Unternehmer in persönliche Verbindung miteinander treten müssen. Dieser Aufgabe werden sie durch Entwicklung der *Kapitalvermittlung* durch die *Kreditinstitute* enthoben. Dieselben saugen einerseits das Kapital auf, indem sie dem Kapitalisten die Besitzrente zusichern, und geben anderseits das Kapital an die Unternehmung weiter, indem sie sich dasselbe, d. h. die Benützung desselben bezahlen lassen. So entsteht der *Aufsaugungsprozeß des Kapitals als passives Bankgeschäft* und die Weitergabe des Kapitals als *aktives Bankgeschäft*. Durch Rückzahlung der Darlehen durch die Unternehmer tritt das Kapital den zweiten Teil des Kreislaufes an. Es gelangt zurück zu den Banken, um von diesen, falls der Kapitalist seine Spareinlagen oder Depositen kündigt, demselben rückerstattet zu werden, womit sich der Kreislauf des Kapitals schließt. Der Kapitalist hat wieder nicht nur die Nutznießung, sondern auch sein Kapital selbst in der Hand.

Dieser Organismus der Kreditinstitute ist ungemein entwicklungsfähig und führt eine tiefgehende Umgestaltung der Volkswirtschaft herbei, indem er zunächst durch Konzentration der Kapitalkraft, welche er aus den entlegensten Winkeln der Volkswirtschaft aufsaugt, den Produktionsprozeß ungemein belebt. Ja, er ist auch imstande die vorhandene Kapitaldecke zu strecken, indem die Kreditinstitute und vor allem die Notenbanken auch aus ihrer Stellung als Quellen des Kredites, die Zukunft der Gütererzeugung vorwegnehmend, innerhalb gewisser Grenzen Kapital schaffen können<sup>1</sup>. So nach kommt das Kreditnetz einer Sozialisierung des Kapitals in jenem Sinne nahe, daß es — allerdings gegen Schadloshalten der Kapitaleigentümer — das Kapital der Volkswirtschaft — wieder im Wege der Überlassung an einzelne — der Gesamtheit der Volkswirtschaft dienstbar macht.

So werden Kredit und Kreditorganisationen zum wichtigsten Mittel jener Zusammenarbeit, welche wir Volkswirtschaft nennen. Das Kapital wird erst durch den Kredit und seine Organisation zu jener organisatorischen Rolle befähigt, für welche die Verkörperung des Kapitals in Geld nur den ersten Schritt bedeutet.

So stellt sich der Kreislauf des Kapitals mit Einbeziehung des Kreislaufes in der Unternehmung folgendermaßen dar. Der in Geld realisierte Besitz oder die in Kapital verwandelten Rücklagen strömen, indem der Besitzer das Kapital nicht selbst verwenden will — in welchem Falle (nämlich, wenn der Kapitalist selbst zum Unternehmer wird) sich der engere Kreislauf innerhalb der Unternehmung vollzieht — zu den Kreditinstituten. Diese verleihen es dem Unternehmer, welcher das freie Kapital anlegt und aus der Unternehmung wieder herauswirtschaftet, um dasselbe bei Ablauf des Kredites den Kreditinstituten wieder zurückzuerstatten, welche auf Verlangen wiederum die Rückerstattung an die Kapitalisten besorgen.

Wir sehen, daß hierbei die bewegende Kraft im Prinzip der Besitzrenten liegt. Wäre diese Kategorie in der Volkswirtschaft nicht vorhanden, so würde jene bewegende Kraft entfallen, welche das Kapital in die Arme des Unternehmers treibt. Dies und noch eines verkennen die Sozialisten, indem sie das

<sup>1</sup> Vgl. den Paragraphen über Kapitalbildung, S. 199—202.



Kapital einfach als *Ausbeutungswerkzeug* ansprechen. Sie vergessen nämlich noch, daß die Möglichkeit dieses Kreislaufes einer der größten Beweggründe für wirtschaftliche Rücklagen ist. Entfällt dieser Grund, so erhält die Ansammlung von Rücklagen, also die Spartätigkeit, einen schweren Stoß, da die Rücklagen in natura schwerfällig, die Geldrücklagen hingegen, falls sie nicht in eigener Produktion verwendet werden, nur durch Verleihung zu verwerten sind. Daß die Geldform selbst viel zur Spartätigkeit beiträgt, ist wohl ohne weiteres ersichtlich, da sie eine langsame Akkumulation sowie die fortwährende Verwertbarkeit der Rücklagen möglich macht.

*Bagehot*, Lombard Street. New edition by Hartley Withers. London 1919. — *Knies*, Geld und Kredit. 2. Aufl. 1885. — *Komorzynski*, Die nationalökonomische Lehre vom Kredit. Innsbruck 1903. — *Hilferding*, Das Finanzkapital. Wien 1910. — *Hahn*, Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredites. Tübingen 1924. — *N. I. Polak*, Grundzüge der Finanzierung. Aus dem Holländischen übers. Berlin u. Wien 1926. — Auch *Rosa Luxemburg*, Die Akkumulation des Kapitals. Bd. I—II. Berlin 1921.

9. *Die Kapitalhäufung und ihre Mittel.* Häufung der Arbeit ist nur im persönlichen Zusammenwirken, in der Arbeitsvereinigung durchführbar. Das Kapital hingegen ist als sachliches Mittel auf sachlicher Grundlage und daher in großem Umfange der Häufung zugänglich. Der Beweggrund für die Häufung des Kapitals ist reichlich vorhanden. Die Führerrolle des Unternehmers erfordert Kapitalkraft, und je größer das Kapital, desto größer die Machtentfaltung der kapitalistischen Unternehmung. Hieraus entspringt das Bestreben, die Kapitalbasis der Unternehmung möglichst auszudehnen. Schon der Hang zur Versachlichung der Produktion und zur Schaffung von ausgedehnten Anlagen verursacht dies, da Anlagen stets steigende Mittel erfordern. Dasselbe Häufungsbestreben zeigt sich in der Richtung der Vermögensbildung, um das Kapital als Quelle von Besitzrenten auszunützen.

Das Bestreben zur Kapitalhäufung führt dazu, daß *die Unternehmung in hohem Maße auf fremdes Kapital angewiesen ist*. Ist es doch schwer möglich, Mittel von so großem Umfange, wie sie die kapitalistische Unternehmung erfordert, aus eigener Kraft zur Verfügung zu haben. So meldet sich, wenigstens bei den größeren Unternehmungsformen, zumeist schon bei der Gründung das Bedürfnis nach *Anlagekredit*. Da es sich hierbei darum handelt, ständige Anlagen und Betriebseinrichtungen zu schaffen, ist dieses Häufungsbedürfnis und der hierbei in Anspruch genommene Kredit *langfristiger* Natur, denn für diesen Zweck ist ja der Unternehmung nur gedient, wenn das Kapital ihr für lange Zeit zur Verfügung steht.

Die Unternehmung benötigt auch fremdes Kapital mit kurzer Umschlagsperiode. Teils ist dies dazu nötig, das Vorschießen der Produktionskosten zu erleichtern und die Kapitaldecke zu strecken, teils aber, um der Unternehmung Beweglichkeit in ihrem Kapitalbedarfe zu sichern. Dieses Bedürfnis kann durch *kurzfristigen Kredit* gedeckt werden, welcher teils als *Betriebskredit* auftritt, indem die Deckung der laufenden Ausgaben aus fremden Mitteln ermöglicht wird, teils als *Zahlungskredit*, indem die Beschaffung von Rohstoffen dadurch erleichtert wird, daß der Zahlungstermin in Anbetracht des



raschen Umschlages des in den Rohstoffen angelegten Kapitals für kurze Zeit hinausgeschoben wird.

Die kurzfristige Kapitalhäufung, also die Inanspruchnahme fremden Kapitals für kurze Umschlagsperioden, ist leicht durchführbar, weil sie vom Kapitalisten die Entbehrung der Verfügung über das Kapital nur für eine kurze Dauer erfordert. Sie ist entweder auf persönlicher Grundlage bei großer Vertrauenswürdigkeit des Kreditnehmers oder aber auf sachlicher Grundlage durch Gewährung eines Pfandes durchführbar. Im ersten Falle sprechen wir von *Personalkredit*. Sein hauptsächlichstes Mittel ist der *Wechsel*, welcher als *eigener Wechsel* ein strenges Zahlungsversprechen, als *gezogener Wechsel* aber die Anweisung einer anderen Person zur Zahlung unter strengen rechtlichen Kautelen enthält. Durch Einschaltung der Banken entsteht der *Akzeptkredit*, wobei der Wechsel auf die Bank gezogen wird, sowie der *Avalkredit*. Die zweite Art ist der sachliche Kredit, dessen Haupttyp der *Lombardkredit* ist. Er besteht in der Gewährung eines Faustpfandes, welches in die Verwahrung des Kreditgebers oder einer öffentlichen Niederlage gegeben wird, um es dem Kreditgeber zu ermöglichen, falls die Schuld nicht beglichen wird, sich aus demselben schadlos zu halten. Durch Hinterlegung der verpfändeten Ware in einer öffentlichen Niederlage entsteht der *Warrantkredit*. Auch die Verschiffs- oder Verfrachtungsdokumente können als Pfand benützt werden, da mit denselben die Verfügung über die Ware verbunden ist. So entsteht der *Rembourskredit*, welcher insbesondere im überseeischen Handel eine große Rolle spielt. Die Kassenführung für Unternehmer seitens der Kreditinstitute hat den *Buchkredit* oder den *Kredit in laufender Rechnung* entwickelt, welcher zumeist durch Hinterlegung von Wertpapieren wenigstens zum Teil durch Faustpfand gesichert ist.

Schwerer gestaltet sich die Gewährung des langfristigen Kredites. Der Kapitalist muß hier für lange Zeit der freien Verfügung über die geliehene Summe entsagen, und außerdem werden hier, da es sich um die Schaffung von Anlagen handelt, sehr erhebliche Kapitalien erfordert. Um also die langfristige Kapitalhäufung möglich zu machen, mußten zwei Schwierigkeiten umgangen werden. Einerseits der Entzug des Verfügungsrechtes über das Kapital für eine lange Zeit, anderseits die zur Verfügungstellung und Bindung großer Mittel seitens einzelner Personen. Es galt einen Weg zu finden, dem Unternehmer für eine möglichst lange Dauer die ungestörte Verfügung über das Kapital zu sichern, anderseits dem Kapitalisten doch die Möglichkeit zu bieten, auch innerhalb dieser Zeit ohne Störung der Unternehmung über sein Kapital verfügen zu können, schließlich große Kapitalien anzusammeln, ohne daß dieselben von ein und derselben Person stammen müßten.

Der Kern der Lösung dieser Fragen liegt darin, daß *den Urkunden über langfristige Kredite Beweglichkeit gesichert wird*, wodurch dieselbe zu verkäuflichen Rententiteln werden. Um diese Rententitel marktgängig zu machen, mußte zuerst erreicht werden, daß die Krediturkunden für jedermann er-



sichtliche Sicherheit bieten, denn der Erwerb solcher Urkunden zum Zwecke der Kapitalanlage wird nur dann einer allgemeinen Nachfrage begegnen, wenn bezüglich pünktlicher Zahlung der Zinsen sowie in bezug auf die schließliche Rückerstattung des Kapitals den Urkunden Vertrauen entgegengebracht wird. Beim Grundbesitzer konnte diese Forderung durch Verpfändung des Grund und Bodens, durch Eintragung einer Hypothek auf die Liegenschaft gewährleistet werden, während für die Unternehmung das Problem schwerer zu lösen war, die Schwierigkeit aber durch Rechtseinrichtungen, wie sie das Handelsrecht vorsieht, doch überwunden werden konnte. Die Gewähr für Zinsenzahlung und Kapitalrückerstattung bildet hier die Unternehmung selbst, indem strenge Rechtseinrichtungen ihre Haftbarkeit entwickeln. Ist einmal die Beweglichkeit und Marktfähigkeit der Schuldverschreibungen erreicht, so stehen wir anstatt unverkäuflichen Schuldurkunden *Rententiteln* gegenüber, welche von seiten der Anlage suchenden Kapitalisten nachgefragt werden. Hiermit ist aber auch schon die zweite Frage gelöst, da die Verkäuflichkeit der Rententitel den Kapitalisten ermöglicht, ihr Kapital durch Veräußerung der Rententitel vor Ablauf der Schuld flüssig zu machen.

Auf diese Weise entstehen jene Kapitalhäufungsmittel, welche wir *Wertpapiere* nennen. Die Wertpapiere sind also *bewegliche, leicht übertragbare Schuldurkunden, welche einen umfangreichen Markt besitzen*, da mit Ansammlung des Kapitals eine erhebliche Nachfrage nach Rententiteln entsteht, um so mehr, als der größte Teil der Kapitalisten das Kapital bloß als Einkommenquelle zu verwenden sucht.

Die ferneren Merkmale der Wertpapiere sind wohl bloß Zugaben, welche die Beweglichkeit derselben weiter entwickeln. So vor allem *die Stückelung* der Wertpapiere. Sie besteht darin, daß nicht die ganze Summe der für Anlagezwecke benötigten Mittel von einem Kapitalisten aufgebracht werden muß. Sie ermöglicht also die Aufsaugung kleinerer Kapitalien und die Häufung des Kapitals unter Benutzung sonst geringerer Rücklagen durch Vereinigung derselben. Gleichzeitig wird durch sie auch der Markt für Rententitel weiterentwickelt, da dieselben auch den kleineren Kapitalisten zugänglich gemacht werden. Durch die Stückelung erfahren die Rententitel auch eine *Typisierung*, welche ihren Umsatz erleichtert. Sie werden hierdurch den größten Transaktionen zugänglich. Die Übertragbarkeit selbst wurde dadurch erhöht, daß die Rententitel zu *Inhaberpapieren* entwickelt wurden, welche sich an keine bestimmte Person, sondern nur einzig an den jeweiligen Besitzer knüpfen.

Es ist hiernach verständlich, daß erst mit der Entwicklung der Wertpapiere die Kapitalhäufung großen Umfanges beginnt, und so die kapitalistische Unternehmung zu einer früher ungeahnten Entwicklung bringt. Der kurzfristige Kredit mit seinen Formen konnte dies ebensowenig bewirken, wie die schwerfälligen Schuldurkunden früherer Epochen. Der Kreislauf des Kapitals in der Volkswirtschaft wird durch die Wertpapiere im größten Ausmaße angefacht



und das Kapitalistentum entwickelt. Auch die Spartätigkeit erhält in den Wertpapieren eine starke Stütze, da sie gewinnbringende Anlagen der Rücklagen fordert.

H. D. Mac Leon, *The Theory and Practice of Banking*. 3. Aufl. London 1875. — Somary, *Bankpolitik*. Tübingen 1915. — Polak, *Grundzüge der Finanzierung*. Aus dem Holländischen übers. von R. Philips. Berlin 1926. — A. Landry, *Le crédit industriel et commercial*. Paris 1914.

10. *Die verschiedenen Typen der Wertpapiere*. Die Wertpapiere sind für das Unternehmen Kapitalhäufungsmittel, für die Kapitalisten Rententitel bzw. Einkommentitel. Je nach der Art der in ihnen verbrieften Rechtsverhältnisse und Sicherheiten sind sie verschiedener Art.

Ein einfaches Kreditverhältnis verkörpern jene Wertpapiere, welche für das verliehene Kapital einen fixen Zins gewährleisten. Sie werden *fixverzinsliche Wertpapiere* genannt. Sie haben drei Typen. Der erste beruht auf langfristigem Kredit, dem der Grund und Boden oder andere Immobilien durch Eintragung einer *Hypothek* als Sicherheit dienen. Sie werden Pfandbriefe genannt. Den zweiten Typ bilden die *Obligationen* (*Schuldverschreibungen*), welche langfristige Kredite für Eisenbahnen und andere Unternehmungen sowie für Gemeinverbände verbriefen. Sie spalten sich in *Bankobligationen*, wenn nämlich ein Geldinstitut als Vermittler auftritt und in *Industrieobligationen*, wobei die Emission unmittelbar durch die Unternehmung besorgt wird. Als dritten Typ können wir die *Staatspapiere* sowie die *Schuldverschreibungen der übrigen öffentlich-rechtlichen Körper* betrachten (*Kommunalobligationen*). Sie lehnen sich eng an die übrigen Obligationen an; nur ist hier der Schuldner eine öffentlich-rechtliche Körperschaft, was gewisse Abweichungen herbeiführt.

Eine zweite Art von Wertpapieren ist durch Benützung der Gesellschaftsform bei Unternehmungsgründungen entstanden. Der wesentliche Unterschied gegenüber den fixverzinslichen Papieren besteht darin, daß hier kein einfacher Leihvertrag zugrunde liegt und deshalb auch keine einfache Verzinsung des Kapitals, sondern eine Beteiligung desselben am Erfolge der Unternehmung eintritt. Da diese Beteiligung durch Zuteilung eines verhältnismäßigen Teiles vom Gewinn erfolgt, werden diese Papiere als *Dividendenpapiere* bezeichnet. Sie zeigen ebenfalls drei Typen. Der älteste ist der *Bergwerksanteil*, *Kux* genannt. Er verkörpert einen ideellen Anteil am Vermögen einer Gewerkschaft (letztere ist eine alte Gesellschaftsform des Bergbaues) und berechtigt zum Genusse des auf denselben entfallenden Gewinnanteils. Der Kux lautet also nicht auf eine feste Kapitalsumme, sondern nur auf einen Anteil am Bergwerksbesitze. Er ist deshalb schwerfällig, um so mehr, als früher die Teilung der Bergwerksanteile nicht nach dem Dezimalsystem erfolgte. Anderer Art ist die *Aktie*, welche ebenfalls einen Anteil an der Unternehmung verbrieft, jedoch im Verhältnisse zu der Kapitalanhäufung, weshalb die Aktie auch auf einen bestimmten Kapitalbetrag lautet. Sie ist leicht übertragbar und für den Verkehr geeignet, weil ihr



Wert leicht festzustellen ist. Als dritten Typ können wir den *Genossenschaftsanteil* bezeichnen, welcher ebenfalls einen Anteil am Genossenschaftskapitale, und zwar auf einen bestimmten Kapitalbetrag lautend, repräsentiert. Auch der Genossenschaftsanteil berechtigt auf den verhältnismäßigen Teil des Gewinnes, doch ist dem Wesen der Genossenschaft entsprechend hier der Gewinnanteil begrenzt. Durch diese Begrenzung, z. B. auf 5 oder 10 Prozent, wird jedoch der Genossenschaftsanteil zu keinem fixverzinslichen Papiere, da der Prozentsatz bloß die Höchstgrenze der Beteiligung am Gewinne festlegt, die tatsächlich ausgezahlte Beteiligung jedoch vom wirklichen Geschäftsergebnisse abhängt.

Sowohl bei den Obligationen wie bei den Aktien kann eine Zweiteilung erfolgen. Ein Teil der Gläubiger soll dadurch zur Verfügungstellung des Kapitals angespornt werden, daß ihm gewisse Vorrechte eingeräumt werden, welche zumeist darin bestehen, daß bei der Zins- oder Dividendenzahlung diese Gruppe der Kapitalisten einen Vorrang hat. So entstehen die *Prioritäten* (*Prioritätsobligationen*) sowie *Vorzugsaktien*.

Prioritäten sind besonders beim Eisenbahnbau üblich, weil hier jene Kreise (Kommunen, größere Landwirte und Industrielle sowie Handelsunternehmungen), welche durch den Bau der Eisenbahnlinie selbst zu Vorteilen gelangen, oft geneigt sind, Kapital für den Bau zur Verfügung zu stellen, wenn es unmittelbar auch keine entsprechende Verzinsung zu gewärtigen hat. Da aber dieses Kapital zum Bau nicht genügt, müssen auch solche Kapitalisten herangezogen werden, welche kein unmittelbares Interesse mehr am Baue besitzen, und ihr Kapital nur bei Zusicherung eines entsprechenden Zinses oder einer entsprechenden Dividende und nur unter der Bedingung einer besonderen Sicherstellung (in der Regel handelt es sich um eine hypothekarische Sicherstellung der Schuld) zur Verfügung stellen. Vorzugsaktien werden in Deutschland selten geschaffen; sie können dazu dienen, neues Kapital der Unternehmung zuzuführen, ohne ihren Besitzern Gläubigerrechte zu gewähren; sie können z. B. bei Sanierungen gute Dienste leisten. Ein viel breiterer Spielraum kommt ihnen im englischen Finanzierungssystem zu. (Vgl. *Wolfgang v. Wieser*, *Der finanzielle Aufbau der englischen Industrie*. Jena 1919. S. 143—150.)

Neben den Haupttypen der Wertpapiere finden wir auch verschiedene Abarten, so z. B. die in Amerika üblichen *Convertible Bonds*, welche einen Übergang zwischen Obligation und Aktie darstellen, indem sie innerhalb einer bestimmten Frist dem Gläubiger das Recht einräumen, die geliehene Summe in einen Anteil der Unternehmung umzuwandeln. Einen nicht sehr häufigen Typ der Wertpapiere bilden die *Genußscheine*, welche auch in Deutschland vorkommen. Ihr Hauptentstehungsgrund liegt darin, daß einzelne Gesellschaften einen größeren Teil ihres Aktienkapitals mit der Zeit tilgen müssen und die Aktien durch Verlosung einziehen. Ihre Besitzer können in diesem Falle außer dem Nominalbetrag Genußscheine erhalten, welche auch weiterhin eine Teilnahme am Gewinn der Unternehmung ermöglichen. Auch bei Umwandlungen und bei der Sanierung von Unternehmungen, in selteneren Fällen sogar bei der Gründung von Aktiengesellschaften können Genußscheine ausgegeben werden. Eine eigene Gruppe der Wertpapiere bilden die *Bohranteile*. Sie entstehen als Anteile an einer Bohrgesellschaft, welche als eine Art der Versuchsgesellschaften sich die Auffindung von Mineralien oder Erdöl zur Aufgabe macht.

Der Grundunterschied zwischen den Wertpapieren wird, wie wir sahen, dadurch



begründet, daß teils ein reines Kreditverhältnis, teils aber ein Gemisch von Kredit- und Gesellschaftsverhältnis vorliegt. Wo, wie bei Pfandbriefen und Obligationen oder bei Staatspapieren, ein einfaches Kreditverhältnis die Grundlage bildet, erfolgt die Rückzahlung der Langfristigkeit entsprechend durch Amortisation. Wo eine Beteiligung an der Unternehmung vorliegt, wird das eingezahlte Kapital überhaupt nicht getilgt, solange die Unternehmung besteht. Es steht der Unternehmung unangetastet zur Verfügung. So bei der Aktie. Der Genossenschaftsanteil wird beim Austritte aus der Genossenschaft zurückgezahlt.

II. *Der Kapitalmarkt und der Geldmarkt.* Wertpapiere als Kapitalhäufungsmittel für lange Frist haben, wie wir sahen, zu ihrer Hauptbedingung einen weiten Markt, denn nur dieser kann dem Kapitalisten gewährleisten, daß er sein Kapital im gegebenen Falle aus der Anlage herausziehen kann. Deshalb ist der Kapitalmarkt eine unerläßliche Bedingung für den Kreislauf des Kapitals in der Volkswirtschaft. Kapitalist und Unternehmer müssen in diesen Markt eingeschaltet werden, welcher für den Kreislauf des Kapitals dieselbe Wichtigkeit besitzt wie der Warenmarkt für die verkehrswirtschaftliche Abwicklung von Erzeugung und Verbrauch.

Der Kapitalmarkt ist ein Markt größten Stiles. Wir sahen, daß insbesondere die Stückelung der Wertpapiere denselben Vertretbarkeit sichert. Nur der Typ hat Individualität, nicht das einzelne Wertpapier. Waren, welche in Typen gehandelt werden, sind dem Börsenverkehr zugänglich, und so entfaltet sich die *Börse* auch als Kapitalmarkt.

Das Angebot am Kapitalmarkt wird von den Kapitalisten gebildet, welche ihre Geldkapitalien als Einkommensmittel verwerten wollen. Die Nachfrage bilden die Kapital suchenden Unternehmungen. Die den Kapitalverkehr vermittelnden Banken und Bankiers schalten sich als Vermittler in den Kapitalmarkt ein. Auf der einen Seite Geldkapital, auf der anderen Seite Anlagemöglichkeiten, Rententitel, also Wertpapiere sowie kurzfristige Kapitalanlagen, Wechsel usw. werden auf der Börse abgesetzt und von den Kapitalisten nachgefragt.

Der Kapitalmarkt in weiterem Sinne spaltet sich, je nachdem es sich um kurzfristige oder langfristige Anlagen handelt, in zwei Teile. Den ersten können wir als *Geldmarkt* bezeichnen. Flüssige Kapitalien werden hier angeboten und von den Kreditinstituten sowie von den Unternehmungen nachgefragt. Der zweite Teil ist der *Anlagemarkt*, wo Rententitel, also verschiedene Wertpapiere jenen Kapitalisten angeboten werden, welche eine langfristige Anlage für ihr Kapital suchen. Am Geldmarkt bildet sich der Zins, am Anlagemarkt der Kurs für die Rententitel. Der Anlagemarkt teilt sich, dem Wesen der Wertpapiere folgend, wiederum in zwei Teile, also in den Markt für *fixe Anlagen* und in den Markt der *Dividendenpapiere*. Kapitalisten, welche eine fixe Verzinsung ihres Kapitals anstreben, wenden sich mehr dem ersten, solche hingegen, welche an den Gewinnen der Unternehmung teilnehmen wollen, mehr dem Dividendenmarkt zu. Beide stehen aber in einer engen Verbindung miteinander, da bei niederen Dividenden die fixe Verzinsung ihrer Sicherheit halber vorgezogen wird.



Der Dividendenmarkt führt durch jene Schwankungen, welche in den Ergebnissen der Unternehmungen unvermeidlich sind, ein starkes spekulatives Moment in den Kapitalmarkt ein. Wird ja der Kurs der Dividendendepapiere durch Zurechnung, also durch Kapitalisierung der Dividenden berechnet. So entstehen Schwankungen, welche zur Spekulation anreizen. Natürlich bringt auch die *Spekulation* selbst Schwankungen in den Markt. Dasselbe gilt für den Geldmarkt, welcher, da es sich um kurzfristige Anlagen handelt, auf Konjunkturschwankungen leicht reagiert. Dies ist um so mehr der Fall, als am Kapitalmarkte auf beiden Seiten fachkundige Parteien sich gegenüberstehen, welche die Marktlage rasch erfassen und sich zunutze machen wollen. Deshalb ist die Preisbildung auf der Börse äußerst empfindlich.

Die *Börse* ist ihrem Wesen nach der Markt der Wirtschaftskräfte. Da bei höherer Wirtschaftsentwicklung die Produktion stets Produktionsumwege einschlägt und deshalb Besitz oder wirtschaftliche Rücklagen erfordert, welche als Kapital in Form von Geld zur Vorschießung der Produktionskosten befähigen, so ist Produktion größeren Stils nur durch Hinzuziehung fremden Kapitals möglich. So gelangt jede Produktion größeren Umfanges — gleichviel, ob es sich um Landwirtschaft, Industrie, Handel oder Verkehr handelt — in Verbindung mit dem Kapitalmarkte, welcher die vorrätige Wirtschaftskraft aufteilt und hierdurch über die Mittel entscheidet, welche den einzelnen Wirtschaftszweigen zufließen. Wirtschaftliche Rücksichten, die zu gewärtigenden Erfolge, welche sich als Anlageerfolge zeigen, leiten diese Aufteilung des Kapitals zwischen den verschiedenen Wirtschaftsgebieten.

So wird jedes Wirtschaftsgebiet schließlich im Kapitalmarkte verankert, da es die zur Organisierung nötige Kapitalkraft, soweit sie nicht unmittelbar aus eigenen Mitteln beschafft werden kann, aus dem allgemeinen Kapitalmarkte schöpfen muß, welcher die Kapitalkraft des Volkes zentralisiert, um sie zwischen den einzelnen Wirtschaftsgebieten aufzuteilen. Da der Staat selbst ein Kapitalbedürfnis hat, so wird sogar er am Kapitalmarkte interessiert. Leichtverständlicherweise muß aber auch der Kapitalmarkt auf alles reagieren, was das Wirtschafts- und Staatsleben betrifft, denn die Erfolgsaussichten in den verschiedenen Anlagen werden hierdurch berührt, und die Aufteilung des Kapitals zwischen den Wirtschaftszweigen muß sich je nach den Aussichten ändern. Gewiß ist die Aufteilung der Kapitalkraft eines Volkes durch den Kapitalmarkt nicht vollkommen, denn ungewollter und bewußt heraufbeschworener Irrtum stören den Einklang der Wirtschaftsinteressen. Der reine verkehrswirtschaftliche Standpunkt herrscht hier auch, wie auf jedem Markte, und trübt das Bild des rein volkswirtschaftlichen Standpunktes. Doch ist im großen ganzen der wirtschaftliche Gesichtspunkt, welcher aus dem Kräftespiel der Interessen hervorgeht, ein sicherer Maßstab für diese Beteiligung der einzelnen Wirtschaftszweige als wenn etwa die ganze Verfügungsmacht, die Kapitalkraft eines Volkes, den Händen einzelner anvertraut werden würde. Die Spekulation bringt allerdings oft unreelle Kräfte in die Funktion des Kapitalmarktes, und diese können unter zerrütteten politischen und Wirtschaftsverhältnissen die Oberhand gewinnen und so tiefgehende Auswüchse am Kapitalmarkte verursachen. Der zentralen Lage dieses



Organes der Volkswirtschaft entsprechend, ist dies dann für die ganze Volkswirtschaft von den schwersten Schäden begleitet.

Der Kapitalmarkt beschränkt sich nicht auf die Börse. Die zunehmende Kapitalkonzentration in den Händen der Banken macht diese selbst zu Kapitalmärkten, welche der Börse Teilfunktionen abnehmen. Doch benötigen sie dieselbe als Zentralorgan, auf welches sie sich sowohl als auf einen breiten Kapitalmarkt wie auch auf einen Geldmarkt stützen können.

*Bagehot*, Lombard Street. New edition by H. Withers. London 1909. — *Plenge*, Von der Diskontopolitik zur Herrschaft über den Geldmarkt. Berlin 1913. — *Jeidels*, Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie. Leipzig 1905. — *Spiethoff*, Die äußere Ordnung des Kapital- und Geldmarktes. Schmollers Jahrbuch. XXXIII. Jahrg. 1909. S. 445—467. — *Beckerath*, Kapitalmarkt und Geldmarkt. Jena 1916. — *Somary*, Bankpolitik. Tübingen 1915. — *A. Hahn*, Zur Theorie des Geldmarktes im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 51. Bd. 1924. — Ferner auch *Ad. Weber*, Depositenbanken und Spekulationsbanken. 2. Aufl. München 1915. — *Jaffé*, Das englische Bankwesen. 2. Aufl. Leipzig 1910. — *Kaufmann*, Das französische Bankwesen. Tübingen 1911.

12. *Die Unternehmungsformen*. Schon in unseren früheren Ausführungen über die Kapitalhäufung mußten wir zur Erkenntnis gelangen, daß Kapitalhäufung nicht bloß auf Grund eines Kreditverhältnisses möglich ist. Das einfache Kreditverhältnis ist für die kurzfristige Kapitalhäufung geeignet; es ist aber nicht immer der gangbare Weg für die langfristige Kapitalhäufung. Diese stützt sich gern auf ein anderes Mittel der Kapitalhäufung, nämlich auf das Gesellschaftsverhältnis. So entsteht neben der Einzelunternehmung der Gesellschaftstyp der Unternehmung.

Die einfachste und natürlichste Form der Unternehmung ist die *Einzelunternehmung*. Geist und Körper der Unternehmung sind, bildlich gesprochen, in ihr eins, d. h. der Unternehmer arbeitet mit seinem eigenen Kapitale. Freilich auch nicht ausschließlich, denn kurzfristigen Kredit braucht auch er. Doch dieser beeinflußt das Wesen der Unternehmung nicht.

Anders gestaltet sich die Sache, wenn das Anlagekapital der Unternehmung selbst durch Kapitalhäufung beschafft werden soll. Hier muß die Gesellschaftsform aushelfen. Die verschiedenen Gestalten der Gesellschaftsunternehmung werden als *Handelsgesellschaften* bezeichnet. Diese Bezeichnung ist darauf zurückzuführen, daß der Handel schon zu einer Zeit der Gesellschaftsform bedurfte, als die anderen Wirtschaftszweige noch lange ohne dieselbe auskommen konnten. Die Grundlage war zunächst eine persönliche. Es sollten ein oder mehrere Gesellschafter gefunden werden, die persönlich, allerdings aber auch mit ihrem Vermögen, in der Unternehmung mitwirken. So entstand die *offene Handelsgesellschaft*. Jeder Gesellschafter nimmt am Unternehmen persönlich mitwirkend teil und teilt auch das Risiko der Unternehmung durch Haftung mit seinem ganzen Vermögen. Schon früh entwickelt sich auch die *stille Gesellschaft*, welche der Unternehmung fremdes Kapital zuführt, und zwar in einer Weise, daß der mit seinem Kapitale teilnehmende Gesellschafter an der Leitung des Unternehmens sich nicht beteiligt. Eine fernere Erweiterung erfährt die Gesellschaftsunternehmung in der Richtung der reinen Kapitalvereinigung durch die *Kommanditgesellschaft*. Ein Teil der Gesellschafter, die Komple-



mentäre genannt, wirkt an der Leitung des Unternehmens mit, während die übrigen Mitglieder, die Kommanditisten, bloß Kapital zur Verfügung stellen.

Schon die Kommanditgesellschaft ist eine Übergangsform zwischen Arbeits- und Kapitalvereinigung. Ähnlich die *Gewerkschaft im Bergbau*. Der neueste Sprößling einer solcher Übergangsform ist die *Genossenschaft*, welche ebenfalls eine Personen- und Kapitalvereinigung zum Zwecke der Ausnützung der Kräftevereinigung darstellt. Sie ist aber keine reine Erwerbswirtschaft, da nicht der erwerbswirtschaftliche, sondern der Gedanke der gegenseitigen Unterstützung und Kräftevereinigung in ihr vorherrscht.

Die reine Kapitalvereinigung, also die Dienstbarmachung der Gesellschaftsform für die Kapitalhäufung, verwirklicht die *Aktiengesellschaft*. Sie ist reine Erwerbswirtschaft auf Grund der Kapitalbeteiligung. Hier wird die Gesellschaftsform deshalb gewählt, weil die Kapitalhäufung durch die Gesellschaftsform erreicht werden soll. Da die Form der Aktiengesellschaft infolge ihres komplizierten Apparates kostspielig und auch schwerfällig ist, entstanden neue Formen der Handelsgesellschaften. So die *Kommanditgesellschaft auf Aktien*, welche das Kapital in Aktien teilt, jedoch nicht den ganzen kostspieligen Apparat der Aktiengesellschaft erfordert, ferner die *Gesellschaft mit beschränkter Haftung*, welche ebenfalls ohne den großen Apparat der Aktiengesellschaft auskommt und überdies den Gesellschaftern bei Beschränkung ihrer Haftbarkeit für das Unternehmen in der Regelung ihres gegenseitigen Verhältnisses viel Freiheit gewährt.

Natürlich hat jede dieser Gesellschaftsunternehmungen ihre wirtschaftliche Bedingtheit, d. h. es ist nicht gleichgültig, welche Form gewählt wird. Wo rascher Entschluß und rasche Anpassung nötig sind, wird die Einzelunternehmung am besten entsprechen, falls nicht zu große Ansprüche bezüglich des Kapitals gestellt werden. Kleinere Gesellschaftsformen, wie die offene Handelsgesellschaft, die stille Gesellschaft und die Kommanditgesellschaft, werden am Platze sein, wo die Kapitalhäufung schon wichtiger ist, jedoch nicht allzu großen Umfang anzunehmen braucht, sowie Ergänzung von verschiedenen persönlichen Eigenschaften vorteilhaft ist. Die Aktiengesellschaft eignet sich für die Durchführung großer Aufgaben, bei welchen die Kapitalhäufung großen Stils im Vordergrunde steht. Sie darf hingegen nicht angewendet werden, wenn der Zweck auch durch eine weniger schwerfällige und kostspielige Form erreicht werden kann. In solchen Fällen leisten die Kommanditgesellschaft auf Aktien sowie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung vorzügliche Dienste. Auch die *Familienaktiengesellschaft* kann hier angewendet werden. Die Genossenschaft hingegen erreicht ihren Zweck dort, wo nicht der Erwerbsstandpunkt, sondern die gegenseitige Hilfe im Vordergrunde steht, aber doch auch Kapitalhäufung nötig ist. *Schäffle* hat schon Ende der sechziger Jahre eine eingehende Darstellung der Anwendbarkeit der Unternehmungsformen gegeben<sup>1</sup>.

Die bisher aufgezählten Unternehmungen sind *Privatunternehmungen*. Ihnen steht die *öffentliche Unternehmung* gegenüber. Sie entspringt aus den Bedürfnissen, dem Staate und den Gemeinden Unternehmungen anzugliedern.

<sup>1</sup> Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen. Zeitschr. f. d. ges. Staatswiss. Bd. XXII.



Verschiedene wirtschaftspolitische sowie finanzwirtschaftliche Gründe können hierzu führen. Auch die öffentliche Unternehmung kann verschiedene Formen annehmen. Die primitivste Form ist die *Verwaltungsunternehmung*, welche mit der Unternehmung bloß die Betätigung auf wirtschaftlichem Gebiete gemein hat und noch rein verwaltungsmäßig geführt wird. Als zweite Form können wir den *öffentlichen Betrieb* bezeichnen. Er kommt der Privatunternehmung schon im Geiste näher, denn er will wenigstens das Kostenprinzip zur Geltung bringen, so daß der Erfolg des Betriebes die aufgewendeten Kosten vergüten soll. Dem Geiste der privatwirtschaftlichen Unternehmung steht die *öffentliche Unternehmung* am nächsten, welche schon das Erwerbsprinzip zur Geltung bringt. Als weitere Abart zeigt sich die *gemischtwirtschaftliche Unternehmung*, welche unter Beteiligung von privatem Kapital und von Kapital des Staates oder der Gemeinde zustandekommt. Sie soll die Beweglichkeit und Interessiertheit der Privatunternehmung mit der Wahrung des öffentlichen Interesses vereinigen.

Natürlich hat auch die öffentliche Unternehmung in ihren verschiedenen Abarten ein beschränktes Anwendungsgebiet. Vor allem ist sie mit Erfolg nur verwertbar, wo eine gewisse Schwerfälligkeit des Betriebes erträglich ist. Sie ist zumeist auch gegenüber der Aktiengesellschaft im Nachteil, und es wird wohl kaum fehlgegriffen, wenn man behauptet, daß sie höchstens dort am Platze sein kann, wo auch die Aktiengesellschaft bestehen könnte. Aber selbst dieses Gebiet eignet sich nicht in vollem Umfange für die öffentliche Unternehmung, welche den Erwerbsgeist selten in jenem Maße verwirklicht, wie die Aktiengesellschaft. Die Verwaltungsunternehmung ist am schwerfälligsten und hat deshalb das engste Gebiet für sich. Die öffentliche Unternehmung sowie die gemischtwirtschaftliche Unternehmung kommen der Aktiengesellschaft am nächsten.

*Liefmann*, Die Unternehmungsformen. 3. Aufl. Stuttgart 1923. — *Sombart*, Der moderne Kapitalismus. 6. Aufl. München u. Leipzig 1924. — *Strieder*, Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. 2. Aufl. München u. Leipzig 1925. — *Passow*, Die wirtschaftliche Bedeutung und Organisation der Aktiengesellschaften. Jena 1907. — *Lehmann*, Das Recht der Aktiengesellschaften. 2 Bde. Berlin 1898 u. 1904, 3. Aufl. Bd. I. 1921. — *Warschauer*, Die monographische Darstellung der Aktiengesellschaften. Berlin 1910. — *Passow*, Die Aktiengesellschaft. 2. Aufl. Jena 1922. — *Fränkel*, Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Tübingen 1915. — *Crüger*, Grundriß des deutschen Genossenschaftswesens. Leipzig 1908. — *Gemeindebetriebe*. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 128 bis 130, sowie 132. — *Schäffle*, Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen. Zeitschr. f. d. ges. Staatswiss. Bd. XXII. 1869.

13. *Die Finanzierung von Unternehmungen*. Mit dem Anwachsen des Kapitalbedarfes der Industrie wird bei der Gründung größerer Unternehmungen die Herbeischaffung des Kapitals, die unvermeidliche Kapitalhäufung zum Hauptmoment der Gründung. Die Auftreibung des zur Gründung einer Unternehmung nötigen Kapitals wird *Finanzierung* genannt.

Da die Finanzierung durch Kapitalhäufung, also durch Inanspruchnahme des Kapitals breiterer Kreise erfolgt, so sind *Obligationenausgabe* und *Aktienemission* die Hauptmittel der Finanzierung.

Die Obligationenausgabe steht in erster Reihe den öffentlichen Gründungen, also der öffentlichen Unternehmung zur Verfügung. Die Finanzhoheit des



Staates sowie das Besteuerungsrecht der Gemeinden bilden einen Rückhalt, welcher, falls der Markt überhaupt aufnahmefähig ist, die Ausgabe von Obligationen erleichtert. Vorteil der Obligation bei der Finanzierung ist, daß die Gläubiger in der Unternehmung nicht stimmberechtigt sind.

Der Privatunternehmung steht bei der Gründung die Ausgabe von Obligationen zumeist nicht zur Verfügung. Das beliebte Mittel der Finanzierung ist hier die Aktiengabe. Sie ermöglicht die Aufbringung erheblicher Mittel, gewährt aber den Aktienbesitzern ein Stimmrecht in der Generalversammlung der Unternehmung. Freilich ist dies für die Gründer der Unternehmung, wenn sie dieselbe beherrschen wollen, nur insofern von größerer Bedeutung, daß einflußreichere Wirtschaftsgruppen einen großen Teil, vielleicht auch die Mehrheit der Aktien an sich ziehen und auf diese Weise entscheidenden Einfluß auf die Unternehmung gewinnen können. Wo dies zulässig ist, können sich die Gründer ihren Einfluß durch Schaffung von *Aktien mit mehreren Stimmen* oder durch einen *Syndikatsvertrag* schützen, indem sie übereinkommen, ihren Aktienbesitz, welcher die Majorität repräsentiert, innerhalb einer Frist nicht zu veräußern. Bei Erweiterungen von Unternehmungen, wo das Unternehmen schon genügend bekannt ist, um zur Obligationengabe schreiten zu können, wird oft dieser Weg eingeschlagen, um keine neuen stimmberechtigten Papiere zu schaffen.

Der Gründungsakt selbst kann in einer Weise erfolgen, daß alle Aktien zugleich ausgegeben werden. Es ist dies die *Simultangründung*. Sie erfordert große Mittel. Die Gründung ist aber auch so möglich, daß das Kapital nicht auf einmal, sondern schrittweise aufgebracht wird. Diese Gründung heißt die *Sukzessivgründung*; in England und in Amerika herrscht sie vor. Bei dieser Art der Gründung erfolgt die Ausgabe der Aktien, also die *Emission*, vor der Zeichnung des ganzen Grundkapitals, so daß zur Zeichnung gleich das große Publikum herangezogen wird, während bei der Simultangründung das Grundkapital gleich beim Gründungsakte durch die Gründer gezeichnet sein muß, so daß hier die Finanzierung, also das aktive Geschäft, der Emission, also dem passiven Geschäft, vorangeht.

Hierin liegt der Grund dafür, daß bei der Simultangründung die Banken eine sehr große Rolle spielen. Als Kapitalreservoir sind sie am besten in der Lage, die Finanzierung vorzunehmen und können ihren Aktienbesitz später durch Emission langsam abstoßen. So wird die *Finanzierung selbst zu einem Geschäftszweige*. Sie kann erhebliche Gewinne zeitigen, wenn die Emission zu einem Zeitpunkte erfolgt, zu welchem die Aktien bereits über ihren Nennwert gestiegen sind. So entstehen die *Gründergewinne*, welche natürlich auch bei der Sukzessivgründung, die ebenfalls als Geschäftszweig betrieben wird, eine große Rolle spielen können.

Schon die Feststellung des Aktienkapitals kann in einer Weise erfolgen, daß sie Gründergewinne in sich schließt. Die Anzahl der ausgegebenen Aktien muß nicht dem tatsächlich in das Unternehmen gesteckten Kapital entsprechen. Die Aktien werden nach dem tatsächlichen oder voraussichtlichen Gewinne, also nach der Dividende, durch Kapitalisierung derselben bewertet. Das emittierte Aktienkapital kann so das tatsächlich in die Unternehmung gesteckte Kapital übersteigen, da bei der Emission nur darüber gewacht werden muß, daß die



Dividende sich höher stellt als der Zinsfuß der festverzinslichen Papiere. Denn sobald dies nicht der Fall ist, also eine zu große Verwässerung des Aktienkapitals erfolgt, werden die Aktien schwer absetzbar sein.

Da das Gründer- bzw. das Emissionsgeschäft mit großem Risiko verbunden ist, kommen oft Kapitalvereinigungen für diesen Zweck vor. Es sind dies die *Finanzierungsgesellschaften*, welche unter Zusammenschluß mehrerer Institute oder Unternehmungen das Finanzierungsgeschäft betreiben. Es können auch für den Zweck der Finanzierung Konsortien gebildet werden. Diese spielen häufig auch bei der Placierung von Staatsanleihen eine Rolle. Oft muß der Finanzierung, d. h. der Gründung von Unternehmungen ein eingehendes Studium der bestehenden Wirtschaftsaussichten vorausgehen. In diesem Falle werden *Studiengesellschaften* oder *Versuchsgesellschaften* gegründet, um die Verwertbarkeit von technischen Errungenschaften oder die wirtschaftlichen Aussichten sonstiger Unternehmungsmöglichkeiten festzustellen.

Die *Erweiterung von Unternehmungen* ist der Finanzierung ähnlich, denn auch sie erfordert die Heranziehung neuen Kapitals. Wie erwähnt, spielt hier die Obligationenausgabe eine größere Rolle. Sonst wird zur Ausgabe von neuen Aktien geschritten, wobei zumeist den Besitzern früherer Aktien ein *Vorkaufsrecht* unter günstigen Bedingungen zugesichert wird. Auch die *Sanierung von Unternehmungen* ist zum Teil der Finanzierung ähnlich, denn sie erfordert oft die Zuführung neuen Kapitals. Ist ein erheblicher Kapitalverlust eingetreten, so besteht die Sanierung oft in der *Zusammenlegung von Aktien*, da die Rentabilität der Unternehmung nicht genügt, um das zahlenmäßig beschränkte Kapital zu verzinsen. Der Übergang zur Goldbilanz nach einer längeren Inflationsperiode gehört in diese Kategorie, da die Aufblähung durch die Inflation zu einer solchen Vermehrung der Aktien (*Aktieninflation*) führt, daß nur eine Zusammenlegung der Aktien denselben entsprechende Verzinsung zusichern kann.

S. Wolff, Das Gründungsgeschäft im deutschen Bankgewerbe. Stuttgart u. Berlin 1915. — Wolfg. v. Wieser, Der finanzielle Aufbau der englischen Industrie. Jena 1919. — Vogelstein, Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen. Im Grundriß der Sozialökonomik. VI. Abt. 2. Aufl. Tübingen 1923. — Hilferding, Das Finanzkapital. Wien 1910.

14. *Die zwei Etappen der kapitalistischen Organisation.* Wir sahen, daß die Organisationskraft des Kapitals die Unternehmung mit ihren verschiedenen Formen als Organisationstyp der modernen Wirtschaft geschaffen hat. Die Unternehmung ist eine Vereinigung der Produktionsfaktoren unter Zugrundelegung der Kapitalkraft und unter Leitung des Unternehmers. Wir wollen diesen Organisationsprozeß, welcher die Unternehmung schafft, den *kapitalistischen Organisationsvorgang ersten Grades* nennen.

Das Kapital bleibt jedoch dabei nicht stehen. Der Expansionsdrang, welcher aus dem starken Erwerbsbetriebe des Kapitals quillt, führt zu einem weiteren kapitalistischen Organisationsvorgang. Dieser bleibt nicht bei der Schaffung von Unternehmungen als Vereinigungen der Produktivkräfte auf Grundlage des Kapitals stehen, sondern schreitet zur Vereinigung oder Verbindung von Unternehmungen, wiederum unter Herrschaft des



Kapitals weiter. So entsteht jener Vorgang, welchen wir den *kapitalistischen Organisationsvorgang zweiten Grades* nennen wollen.

Die schon an sich kapitalkräftigen Unternehmungen, also die kapitalistischen Einheiten selbst, werden hierdurch zu noch größeren Einheiten vereinigt oder wenigstens unter sich verbunden.

Der ganze Organisationsvorgang des Kapitals ist ein *Konzentrationsvorgang*. Vereinigung der Kräfte unter Führung des Kapitals kennzeichnet diese Gebilde, die bezeugen, welche Organisationskraft im Kapitale liegt. Dieser Konzentrationsprozeß wird durch die Organisation zweiten Grades fortgesetzt. Große, ganze Wirtschaftszweige umfassende Gebilde sind ihr Ergebnis. Sie verschaffen dem Kapitale eine fortschreitende Herrschaft über das ganze Wirtschaftsleben.

15. *Kartelle und Trusts*. Das Kapital beginnt bei der Organisation der Wirtschaftskräfte zur Unternehmung dadurch, daß es zunächst die Verwertung der Erzeugnisse an sich reißt. Dieses erste kapitalistische Ergebnis verwirklicht das *Manufaktursystem*. Auch die Organisation zweiten Grades nimmt ihren Ausgangspunkt von dieser Seite her. Die Regelung des Absatzes ist es vor allem, welche die voneinander unabhängigen Unternehmungen einander näherbringt. Die Hauptursache hierfür ist in der starken Zuspitzung zu suchen, welche Absatzschwierigkeiten heraufbeschwören. Die kapitalistische Unternehmung betreibt, je größer sie ist, den Wettbewerb auf um so breiterer Grundlage, und große Werte stehen auf dem Spiele. Sie empfindet also den Wettbewerb viel schwerwiegender als kleinere Produktionseinheiten. Um so mehr, als ihre ganze Existenz auf rein verkehrswirtschaftlicher Grundlage beruht. Gesellen sich zum Wettbewerb noch ungünstige Wirtschaftsverhältnisse, so wird der Druck beinahe unerträglich, und es beginnt eine Annäherung zwischen jenen Unternehmungen, welche sich bisher scharf bekämpft haben. Die Gemeinsamkeit des Produzenteninteresses wird ihnen klar, und es entsteht das Verlangen nach Zusammenschluß. Bald werden auch andere Kräfte, welche den Zusammenschluß anbahnen, wach, so vor allem das Bestreben nach Beherrschung des Marktes. Auch der technische Fortschritt drängt oft in diese Richtung, weil er große Anlagen erfordert, welche bei unsicherem Markte schwer durchzuführen sind. All diese Kräfte haben zusammengewirkt, um jene Gebilde ins Leben zu rufen, welche wir als *Kartelle* bezeichnen.

Seinem Wesen nach ist das Kartell eine Vereinbarung zwischen Unternehmungen derselben oder ähnlicher Gattung. Die Vereinbarung gilt der Erlangung der Herrschaft über den Markt und der Ausschaltung des Wettbewerbes. Monopolistische Tendenz gehört also zum Wesen des Kartells.

Die Kartelle können mit verschiedenem Inhalte zustandekommen. Anfangs standen einfache Preisvereinbarungen, welche wir ein *Preiskartell* nennen, im Vordergrund. Es mußte jedoch bald erkannt werden, daß der Markt seine eigenen Gesetze besitzt und deshalb das Ziel des Kartells mit einfachen Preisvereinbarungen kaum erreicht werden kann. Es wurden die ver-



schiedenen Verkaufsbedingungen in den Kartellvertrag einbezogen, und so entstand das *Konditionenkartell*. Rabatt und sonstige Verkaufsbedingungen werden hier außer den Preisen auch geregelt. Wirkliche Erfolge sind jedoch durch das Kartell nur zu erzielen, wenn die Marktfaktoren selbst durch das Kartell beeinflusst werden. Vor allem gilt dies für den Umfang der Produktion, welcher ja das Angebot regelt. So entstanden die *Kontingentierungskartelle*. Sie enthalten Vereinbarungen bezüglich Regelung der Produktion, indem dieselbe durch Zuteilung von Kontingenten an die einzelnen Werke reduziert oder wenigstens eine weitere Zunahme der Produktion hintangehalten wird. Einen anderen Weg beschreitet das *Rayonierungskartell*. Es teilt die Absatzgebiete zwischen den Werken und führt so zu einer Einschränkung des Wettbewerbs. Die höchste Entwicklungsstufe des Kartells zeigt das *Syndikat*. Es schafft eine gemeinsame Verkaufsstelle für das Kartell, welche die Regelung des Absatzes und auch der Produktion vornimmt.

Anfangs waren die Kartelle reine Vereinbarungen. In England wurden sie *Gentlemen's agreement* genannt. Bald kam man darauf, Solowechsel von den Mitgliedern des Kartells zur Sicherung der Einhaltung des Vertrages zu fordern. Später werden verschiedene Formen der Handelsgesellschaft für die Kartellorganisation verwertet.

Beherrschung des Marktes und Ausschaltung des Wettbewerbes liegen also im Wesen der Kartelle. Vollkommen ist wohl der Zweck des Monopols schwer zu erreichen, doch ist die Beherrschung des Marktes nicht unmöglich, wenn auch ein Teil der Werke außer dem Kartelle bleibt. Das Bestreben ist natürlich immer darauf gerichtet, die größten Erzeuger in das Kartell einzubeziehen.

Die Voraussetzungen für die Kartellbildung sind je nach Wirtschaftszweigen und je nach dem Zeitpunkte der Kartellbildung sehr verschieden. Dies ist leicht begreiflich, wenn man mit dem Wesen des Monopols im reinen ist. Alles, was die monopolistische Beherrschung des Marktes fördert, erleichtert auch die Kartellbildung. Einförmigkeit der Produktion, die Unmöglichkeit, Ersatzmittel für den Verbrauch herbeizuziehen, starke Konzentration in der Produktion, Interessenvertretungen, welche die Unternehmer einander näherbringen, geographische Nachbarschaft der Werke fördern die Kartellbildung, welche natürlich auch durch die Erschwerung des fremden Wettbewerbes, also durch Schutzzölle erleichtert wird. Bleibt ein erheblicherer Teil der leistungsfähigen Werke außer dem Kartell, so kann sich ein erbitterter Kampf zwischen Kartell und Außenseiter entwickeln. Für den Zeitpunkt der Kartellierung eignen sich natürlich in erster Reihe wirtschaftliche Depressionen, welche einen allgemeinen Druck auf die Werke ausüben.

In den Vereinigten Staaten von Amerika hat diese Entwicklung eigene Wege eingeschlagen. Obzwar monopolistische Tendenzen hier auch stark mitwirken, kommt es in der amerikanischen Entwicklung doch mehr auf



eine wirtschaftliche Zusammenfassung von Unternehmungen an. Auch der rechtliche Aufbau ist verschieden. Es wurde nämlich hierbei die dem englisch-amerikanischen Rechte eigene Form der Treuhandgesellschaft verwertet. So entstanden die *Trusts* als Verwaltungsgesellschaften der unter ihrer Leitung vereinigten Unternehmungen. Ihren Kern bildet der *voting trust*, die eigentliche Treuhandgesellschaft, deren Mitglieder allein stimm-berechtigt sind, während die Besitzer der Unternehmungen nur Trustzertifikate erhalten, welche zum Dividendenbezuge ermächtigen. Als dann gegen die *Trusts* Gesetze erlassen wurden, änderte sich die Form, indem die gleich zu besprechende Form der Kontrollgesellschaft angewendet wird.

Es ist kein Zufall, daß die Kartellbildung insbesondere nach der Krise des Jahres 1873 in Schwung geraten ist. Die Überfüllung des Marktes durch rasch emporgeschossene Produktion gab den Anstoß zur Kartellorganisation des Kohlenbergbaues im Ruhrgebiete, und viele andere Industriezweige, so z. B. die Zuckerindustrie wurde durch ähnliche Gründe zu Kartellen getrieben. Großzügige Pläne können auch sonst Gedanken an eine Beherrschung des Marktes nähren und viele *Trusts* verdanken ihren Ursprung solchen Plänen. Der technische Fortschritt zwingt auch oft zur Kartellierung, so z. B. beim europäischen Flaschensyndikate, welches zur Verwertung des Owenschen Patentes gegründet wurde. Bei der Trustbildung hat das Spekulationsmoment stark mitgewirkt.

Die Literatur über die Kartelle ist sehr umfangreich. Von den älteren Arbeiten seien erwähnt: *Kleinwächter*, Die Kartelle. Innsbruck 1883. — *Schönlank*, Die Kartelle. Brauns Archiv 1890. — Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 60 u. 61. Leipzig 1894—1895. — *Pohle*, Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer. Leipzig 1898. — *Grunzel*, Über Kartelle. Leipzig 1902. — *Baumgarten* und *Meszlényi*, Kartelle und Trusts. Berlin 1906. — *H. Levy*, Monopole, Kartelle und Trusts. Jena 1909. — Von den neueren Werken ist das Werk *Liefmanns*, Kartelle und Trusts und die Weiterbildung der volkswirtschaftlichen Organisation, 4. Aufl., Stuttgart 1920, vor allem hervorzuheben. (Dies Werk ist auch in verschiedene fremde Sprachen übersetzt worden.) — Ferner *Tschierschky*, Kartell und Trust. Göttingen 1903. — *Troeltsch*, Die deutschen Industriekartelle vor und seit dem Krieg. Essen 1916. — *Liefmann*, Kartelle in und nach dem Krieg. Berlin 1918. — *Jenks*, The Trust-Problem. New York 1900. — *Halle*, Trusts or industrial Combinations in the United States. New York 1905.

16. *Weitere Konzentrationen und Kapitalgesellschaften.* Expansionsbestrebungen des Kapitals wirken schon bei der Kartellbildung und insbesondere bei der Vertrustung mit. Sie führen aber auch selbständig zu breit-spurigen Wirtschaftsgebilden, welche sich auf Kapitalbesitz stützen.

Schon die *Fusion* von Unternehmungen ist ein Ergebnis dieser Bestrebung. Sie bedeutet die Vereinigung zweier oder mehrerer Unternehmungen zu einer einzigen, welche die früheren Unternehmungen in sich aufnimmt. Es kann dies durch Aufsaugung der kleineren Unternehmung durch die größere vor sich gehen, aber auch durch Gründung eines neuen Unternehmens, in welchem die früheren aufgehen, erfolgen.

Die natürlichste Art der Expansion des Kapitals ist die Gründung von *Filialen*. Dieselben besitzen nur begrenzte Selbständigkeit und dienen dazu, das Unternehmen zu erweitern oder demselben neues Absatzgebiet zu erobern. Ein weiterer Schritt ist die Gründung von *Tochterunternehmungen*,



welche schon ein erheblicheres Maß an Selbständigkeit besitzen, von der Mutterunternehmung hingegen, welche sie ins Leben gerufen hat und sie mit Kapital versieht, abhängen. Sie können später abgestoßen und zu selbständigen Unternehmungen gemacht werden.

Filialen und Tochterunternehmungen sind ein wichtiges Werkzeug des Kapitals, auf fremdem Gebiete Fuß zu fassen. Es wird besonders bei Tochterunternehmungen einheimisches Kapital herbeigezogen, und so in fremden Ländern die *Nationalisierung* des Unternehmens vollzogen, was nicht unerhebliche Vorteile für die Fußfassung des Unternehmens hat. Das Gegenteil hiervon ist die *Überfremdung* von Unternehmungen, welche dadurch entsteht, daß fremdes Kapital die Herrschaft in den inländischen Unternehmungen an sich reißt. Sie wurde durch die Währungsverschlechterung der Nachkriegszeit zum Schrecken der Volkswirtschaften mit entwerteter Währung, da sie besonders bei Verkehrsunternehmungen, aber auch sonst Gefahren für die Volkswirtschaft in sich birgt.

Die Umwandlung des Kapitalbesitzes in Effektenbesitz erleichtert die Ausdehnung der Herrschaft des Kapitals über große Gebiete der Produktion. In der Aktiengesellschaft sichert der Besitz der Aktienmehrheit die Verfügungsmacht über die Unternehmungen. Erwerbung dieser Mehrheit kann nicht nur in einer Unternehmung, sondern durch dieselbe Finanzgruppe oder Gesellschaft planmäßig bei mehreren Unternehmungen erfolgen. So entsteht vor allem die in der Vereinigten Staaten übliche *Kontrollgesellschaft* (*Holding-Company*). Die Trusts kleiden sich gern in diese Form, weil sie die Beherrschung von Unternehmungen ohne Bildung eines eigenen voting trust sichert. Ist ja die Kontrollgesellschaft eine Gesellschaft, welche geradewegs mit dem Zwecke errichtet wird, Unternehmungen auf Grund des Besitzes ihrer Aktien zu verwalten und zu leiten. Formell bleiben also die Unternehmungen unberührt, aber dadurch, daß die Kontrollgesellschaft ihre Aktien erwirbt, gelangen sie unter die Leitung derselben. Sie ermöglicht eine einheitliche Leitung der Produktion in riesenhaftem Umfange.

Eine andere Art von Gesellschaften ist darauf bedacht, sich Möglichkeiten für neue Kapitalanlagen zu schaffen. So entstehen die *Anlagegesellschaften* (*Investment trusts*). Sie sind besonders in England häufig. Ihnen stehen die *Finanzierungs- und Gründungsgesellschaften* nahe, welche auf gesellschaftlicher Grundlage das Finanzierungs- und Gründungsgeschäft betreiben. Auch *Studien- und Versuchsgesellschaften* sowie *Bohrergesellschaften* sind ihnen verwandt, indem sie die Vorarbeiten, die nötigen Versuche, bzw. bei Bergwerken und Mineralölquellen die Bohrversuche durchführen, um dann, falls sich die Aussichten günstig gestalten, an die Gründung zu schreiten.

Eine gewisse Ähnlichkeit mit den Anlagegesellschaften zeigen die *Effekten-substitutionsgesellschaften*. Sie werden zum Zwecke gegründet, Unternehmungen dadurch zu finanzieren, daß sie ihre eigenen Aktien, welche das Publikum gern nimmt, an Stelle solcher Aktien stellen, welche sonst schwer abzusetzen wären. Auf diesem Gebiete hat sich besonders das deutsche Kapital stark betätigt.



Die Verbindung von Unternehmungen kann auch in viel loserer Zusammenfassung erfolgen als es der Fall ist, wenn sich eigene Gesellschaften für diesen Zweck bilden. Einfache Verträge und Aktienerwerb, womit Beteiligung an der Leitung sowie am Geschäftsergebnisse verbunden ist, können hierzu benutzt werden. So entstehen jene Gebilde, welche als *Konzerne und Interessengemeinschaften* bezeichnet werden. Ihr Zweck ist jenem der Kartelle in mancher Beziehung ähnlich, doch zumeist viel umfassender, indem eine einheitliche Geschäftspolitik der beteiligten Unternehmungen bezweckt wird, welche im übrigen ihre Selbständigkeit, wenigstens formell, behalten. Ähnlich wie in den Vereinigten Staaten durch Bildung von Trusts, nur unter anderen Formen und in einer weniger straffen Organisation, wird auch durch diese Gebilde die einheitliche Zusammenfassung von Unternehmungen unter der Herrschaft einzelner Finanzgruppen oder Finanzmänner angestrebt. Wir haben es stets mit Gebilden des Hochkapitalismus zu tun, welcher in voller Entfaltung begriffen für seine Tätigkeit neue Bahnen sucht. Das durch den Individualismus zersplitterte Wirtschaftsleben sucht eben wieder Organisation und Zusammenschluß, wobei das Kapital die treibende Kraft ist.

Die verschiedenen Formen dieser großkapitalistischen Organisation sind nicht leicht voneinander abzugrenzen, und die Verbindungen, welche solcherart zwischen den einzelnen Unternehmungen entstehen, erfordern oft überhaupt keinen formellen Aufbau, sondern werden einfach durch gegenseitigen Effektenbesitz, durch gegenseitige Vertretung im Vorstand sowie im Aufsichtsrat der Unternehmungen durchgeführt. Man hat mit Recht von einer *Verschachtelung* der Unternehmungen gesprochen. Auch die Benennung *Vertrustung* dürfte oft zutreffen, da durch Schaffung eines gemeinsamen Organes, welches die Leitung der zugehörigen Unternehmungen besorgt, tatsächlich eine Ähnlichkeit mit dem Trust entsteht. Neuestens ist in Deutschland eine Entwicklung der Großindustrie in dieser Richtung sehr im Schwunge.

Das gegenseitige Verhältnis der Unternehmungen kann in diesen Gebilden in einer *Gewinnbeteiligung* (Interessengemeinschaft im engeren Sinne), in einer *Kapitalbeteiligung* (Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, Konzerne, Tochterunternehmungen), in einer *Konsortialbeteiligung* oder in einer *Lieferungsgemeinschaft* bestehen. Sie kann sich aber auch zu einer *Betriebsgemeinschaft* verdichten, wo die Betriebsführung gemeinsam ist.

Es ist eine der wichtigsten Aufgaben unserer Wissenschaft, jene Tendenzen zu erforschen, welche sich in der Weiterentwicklung des Kapitalismus zeigen. Daß es sich hierbei um eine starke *Konzentrationstendenz* unter Anwendung mannigfaltiger und biegsamer Organisationsformen handelt, liegt wohl außer Zweifel, wenn auch nicht vernachlässigt werden darf, daß hierbei insbesondere bei den deutschen Interessengemeinschaften die Schwierigkeiten der Nachkriegszeit als außergewöhnliche Momente mitgewirkt und auch Gebilde gezeitigt haben mögen, welche wenigstens in ihrer heutigen Form normalen Wirtschaftsverhältnissen nicht immer Stand halten können. Doch an der Grundtendenz, dem Konzentrationsbestreben ändert dies nichts.

Voelcker, Vereinigungsformen und Interessenvereinigungen in der deutschen Großindustrie. Schmollers Jahrbuch. XXXIII. 1909. — Marquart, Die Interessengemeinschaften. Berlin 1910. — Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 4. Aufl. Jena 1923. —



Passow, Betrieb, Unternehmung, Konzern. Jena 1925. — Wolfgang von Wieser, Der finanzielle Aufbau der englischen Industrie. Jena 1919. — Fritz Beckmann, Interessengemeinschaft und gemischtes Unternehmen. Schmollers Jahrbuch 48. Jahrg. 1924. S. 589—615.

17. *Die Triebkräfte der Kapitalorganisation zweiten Grades.* Die fortschreitende Konzentration der Betriebe unter der Herrschaft des Kapitals entspringt vor allem den Expansionsgelüsten des Kapitals. Organisatorische Betätigung auf verkehrswirtschaftlicher Grundlage war von Anfang an das Lebenselement des Kapitals. Der Fortschritt in der Kapitalbildung verlangt für das neu hinzuwachsende Kapital ein neues Betätigungsfeld, welches in der Zusammenfassung von Wirtschaftskräften gesucht wird.

Wo, wie in England und Amerika, Riesenvermögen entstanden sind, geht diese Bewegung schon von einzelnen Großkapitalisten aus, während sie besonders auf dem europäischen Kontinente in erster Reihe durch die Banken gefördert wird. Dieselben suchen ein Betätigungsfeld für die sich bei ihnen ansammelnden Kapitalkräfte, und finden dasselbe im Zeitalter des Effektenkapitalismus vorzüglich auf industriellem Gebiete, wo die Handelsgesellschaften und die Effekten zu einer besonderen Bedeutung gelangt sind. Die Handelsgesellschaften sowie der langfristige Kredit verbinden die Industrie stark mit den Banken. Solange letztere der Industrie nur kurzfristige Kredite gewährten, war ihr Interesse mehr dem Handel sowie dem Zahlungs- und Betriebskredit der Industrie zugewendet. Langfristige Kredite hingegen begründen ein ständiges Interesse der Banken am Gedeihen der Industrie und führen so zu einer ständigen Verbindung zwischen Industrieentwicklung und Banken. Aus diesem ständigen Interesse wird auch die Kapitalorganisation zweiten Grades gespeist, indem die Banken die Konzentrationsbestrebungen der Industrie schon deshalb fördern, weil sie zum Effektwesen führen. Auch Kartellierung und Vertrustung werden durch diese Verbindung gefördert, weil Banken, welche sich in ihrer Geschäftsgebarung auf einzelne Industriezweige spezialisiert haben, oft ein Interesse an der Ausschaltung des Wettbewerbes besitzen. So wirken die Banken stark fördernd bei der Konzentrationsbewegung der Industrie mit.

Auch innere Kräfte der Produktion sind hieran nicht unbeteiligt. Monopolistische Gelüste sowie gewisse Wirtschaftsnotwendigkeiten, Vervollständigung der Organisation und der Technik treiben hierzu.

Mannstaedt, Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses. Jena 1916. — Vogelstein, Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen. Im Grundr. der Sozialök. VI. Ab. 2. Aufl. Tübingen 1923. — Auch Hilferding, Das Finanzkapital. Wien 1910, sowie Wolfg. v. Wieser, Der finanzielle Aufbau der englischen Industrie. Jena 1919.

18. *Wirkungen der Kapitalorganisation zweiten Grades.* Das ganze Gefüge des Wirtschaftslebens wird durch dieses Fortschreiten des Organisationsprozesses verändert. Vergleichen wir die kapitalistische Organisation von heute mit jener um die Mitte des neunzehnten Jahrhunderts, so sehen wir den Unterschied klar. Konzentration und Zusammenballung der Wirtschaftskräfte sind die Hauptergebnisse dieser Entwicklung. Während nach altem



Maßstabe gemessen die Unternehmung selbst und insbesondere die Aktiengesellschaft schon eine große Zusammenballung der Wirtschaftskräfte bedeutete, ist diese heute ins Riesenhafte gewachsen und verbindet große Einheiten miteinander, ja sie umfaßt schon in manchen Fällen ganze Industriezweige.

Die Konzentration der Unternehmungen schreitet in zweifacher Richtung. Einerseits handelt es sich um eine *horizontale Organisation*, indem Unternehmungen gleicher und ähnlicher Art, welche die Produktion auf derselben Wirtschaftsstufe betreiben, miteinander in Verbindung geraten. Aber auch eine zweite Konzentrationsbewegung ist im Gange, welche verschiedene Stadien des Erzeugungsprozesses unter einheitliche Leitung bringt. Sie ist eine *vertikale Ausgliederung* der Betriebe, welche oft durch Angliederung von Werken für vorgehende oder nachfolgende Stufen der Erzeugung entsteht. Als Beispiel kann jene Organisation dienen, in welcher *Stinnes*, von der Erzeugung des Papierses angefangen bis zur Herausgabe von Zeitungen, den ganzen Industriezweig vereinigt hat.

Dieser Konzentrationsprozeß hat wichtige Folgen für das Wirtschaftsleben. Als echter Organisationsvorgang führt er zunächst zur Vervollständigung in *kaufmännischer Richtung*. Die Einheitlichkeit der Leitung sichert in dieser Hinsicht große Vorteile und macht auch gewisse Stadien der Handelstätigkeit überflüssig. Sodann erfolgt auch eine Vervollständigung des inneren Aufbaues der beteiligten Werke. Diesem Vorteile zur Seite steht die *Vervollständigung der Technik*, welche als Folge der großen Kapitalkraft dieser Organisationen eintritt. Kostspielige Anlagen, welche die einzelne Unternehmung durchzuführen nicht imstande ist, werden ermöglicht. Werke, welche einen ungünstigen Standort besitzen oder sonst nicht das erwünschte Maß der Rentabilität aufweisen, können stillgelegt werden, und es wird in den übrigen mehr produziert als bisher in allen Werken zusammen. Es ist also unbestreitbar, daß die Volkswirtschaft große Vorteile aus diesem Organisationsprozesse ziehen kann.

Eine weitere Folge ist die *Organisierung* des Marktes. Jene Zersplitterung des Marktes, welche bei freiem Wettbewerbe herrscht, macht einer einheitlichen Leitung des Marktes Platz, wo die mächtigen Organisationen den Markt beherrschen. Das freie Spiel der Kräfte wird zugunsten einer planmäßigen Leitung der Produktion und des Absatzes eingeengt.

Freilich wird hierdurch auch die *Einkommenverteilung* stark beeinflußt, und hier liegt die Schattenseite des Vorganges. Die monopolistischen Gewinne nehmen zu, und der Unternehmerngewinn sowie die Spekulationsgewinne vermehren sich. Aber es tritt, wenn auch Betriebskonzentration eine starke Tendenz zur Vermögenskonzentration aufweist, eine langsame Entwertung des Besitzes ein, da die rasche Kapitalakkumulation den Wert des Kapitals vermindert. Dieser Tendenz arbeitet gewissermaßen die Verminderung der Konsumentenrenten entgegen, welche bei monopolistischer Preisbildung eintritt. Auch die Unterschiede zwischen der Entlohnung von organisierter



und nichtorganisierter Arbeiterschaft nehmen zu, indem sich die erste Kategorie besser verteidigen kann als die zweite, welche die Preispolitik der Monopole stark zu fühlen bekommt und höhere Ansprüche schwer durchsetzen kann.

Wo dieser Prozeß hinführt, ist nicht leicht abzusehen. Gewiß muß auch die Zusammenballung der Wirtschaftskräfte ihre Grenzen finden, doch liegen diese nicht in der Kapitalhäufung, sondern wiederum im Menschen, dessen Leistungsfähigkeit seine Grenzen hat. Über ein gewisses Maß hinaus schwindet die Möglichkeit, das Ganze zu überblicken, und so auch die Möglichkeit einer wirklich einheitlichen Leitung.



---

## VIERTER TEIL

### Die Weltwirtschaft

#### ERSTES KAPITEL

#### Die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung

1. *Das Gefüge der Weltwirtschaft.* Die Weltwirtschaft ist eine Verbindung der einzelnen Volkswirtschaften untereinander. Sie kann insofern als höhere Wirtschaftseinheit betrachtet werden, als sie eine Ausgliederung der Wirtschaftstätigkeit der Kulturvölker ist.

Demnach besteht das Wesen der Weltwirtschaft ebenfalls in der Ausgliederung der Einheit. Die Grundlage dieser Ausgliederung ist ihrem Wesen nach dieselbe, welche die Volkswirtschaft gliedert. Es ist dies die Arbeitsteilung, welche sich aber hier nicht als ein Nebeneinander von verschiedenen Berufen, sondern darin zeigt, daß einzelne Volkswirtschaften sich in gewissen Richtungen entwickeln und sich so gegenseitig ergänzen. Das Mittel dieser weltwirtschaftlichen Ausgliederung ist die *weltwirtschaftliche Arbeitsteilung*.

Diese Arbeitsteilung, welche auf der Auswirkung von Verschiedenheiten der Einzelwirtschaften beruht, hat gewisse Voraussetzungen. Es sind dies Gemeinsamkeiten in der Kultur und in gewissen grundlegenden Rechtseinrichtungen. Vor allem ist es die Einrichtung des Privateigentums, welche die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung dadurch stützt, daß sie als Grundlage für den Tausch wirkt. Wie innerhalb der Volkswirtschaft, so ist auch innerhalb der Weltwirtschaft der Tausch jenes Band, welches durch Ineinandergreifen der Teile die Ausgliederung derselben fördert. Das Wesen des Tausches bleibt auch in der Weltwirtschaft unberührt, nur weiten sich seine Grenzen, indem er zum *internationalen Tausche* wird. Eben dadurch, daß er die nationalen Grenzen überschreitet, begründet er die Möglichkeit der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung. Hierdurch tritt der volkswirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft auch eine *weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft* zur Seite.



Wir haben gesehen, daß der Aufbau der Volkswirtschaft nicht allein in der horizontalen Ausgliederung besteht, sondern auch einen vertikalen Bau zeigt, welcher in Über- und Unterordnungsverhältnissen besteht. Dies fehlt auch in der Weltwirtschaft nicht ganz; auch hier gibt es Über- und Unterordnungsverhältnisse, wie sie z. B. im Verhältnisse der Kolonien zum Mutterlande zum Ausdruck kommen. Auch Kapitalorganisationen, internationale Kartelle usw. können in einzelnen Richtungen ähnliche Verhältnisse schaffen, wie ja die Abhängigkeit von Kapitalgruppen auch in der Kolonialgeschichte eine Rolle gespielt hat.

Wenn wir aber die Weltwirtschaft auch als Einheit betrachten können, so müssen wir doch erkennen, daß diese Einheit nicht jene Vollendung zeigt, welche der Volkswirtschaft eigen ist. Dies ist darauf zurückzuführen, daß ihr jene Einheit der Lebensgemeinschaft fehlt, welche der Nation zugrunde liegt. Ihre Grundlage ist weniger straff, und deshalb auch ihre Ausgliederung ungleicher und mehr auf einzelne Gebiete beschränkt. Sie ist tatsächlich mehr eine Verbundenheit von starke Selbständigkeit aufweisenden Teilen, und da diese Teile, die einzelnen Volkswirtschaften, in sich ein ausgeglichenes Ganzes zeigen, mehr eine Ergänzung in jenen Richtungen, in welchen sich Verschiedenheiten und Eigenheiten in der Volkswirtschaft geltend machen.

Die Lebensprozesse der Weltwirtschaft sind dieselben, welche wir in der Volkswirtschaft kennengelernt haben. Arbeitsteilung und Tausch stehen im Vordergrund und werden durch die verschiedenen Richtungen der Produktion gestützt. Erzeugung, Zuteilung und Verkehr der Güter füllen auch den Lebensprozeß der Weltwirtschaft aus, sie gehören jedoch nur insofern der Weltwirtschaft an, als sie die Grenzen der Volkswirtschaft überschreiten.

Die Erscheinungen der Weltwirtschaft beschäftigen die Volkswirtschaftslehre schon lange. Ja diese Erscheinungen im Zusammenhange mit der Geldtheorie geben den Anstoß, welcher im Merkantilismus die Untersuchung volkswirtschaftlicher Fragen heranreifen ließ. Das Interesse an diesen Fragen der Weltwirtschaft erlosch seitdem nie, und auch im Lehrgebäude der Klassiker spielen sie eine große Rolle. Eine neue Wendung nahm die Untersuchung auf diesem Gebiete durch die Bestrebungen von *Harms*, die Erforschung der weltwirtschaftlichen Erscheinungen zu einer Einheit, welche er als *Weltwirtschaftslehre* bezeichnet, zu vereinigen. Dieses Bestreben ist an und für sich richtig, indem, wie wir sahen, die Erscheinungen der Weltwirtschaft einen selbständigen Komplex der wirtschaftlichen Erscheinungen bilden, und sonach eine einheitliche Zusammenfassung derselben die systematische Forschung fördert. Die Anregung fand Anklang, und *Wieser* behandelt auch in seinem Grundriß die Weltwirtschaft als eigenes Kapitel. Die Weltwirtschaftslehre als selbständige Wissenschaft zu behandeln, würde freilich zu weit gehen, da alle Erscheinungen des Wirtschaftslebens auf gemeinsame Grundlagen zurückführen und deshalb in ein und dieselbe Wissenschaft hineingehören. Sehr lehrreich sind in dieser Beziehung die Ausführungen von *Esslen*, welche das Gemeinsame der Tausch- und Preisgesetze innerhalb der Volkswirtschaft und im internationalen Handel hervorheben. (Vgl. *Esslen*, Die Politik des auswärtigen Handels. Stuttgart 1925.)



Harms, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft. Versuch der Begründung einer Weltwirtschaftslehre. Jena 1912. — Spann, Die Ausgliederung der Wirtschaft und ihre Vorrangverhältnisse. Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. III. Folge. Bd. 67. 1924. S. 721—747. — Sartorius von Waltershausen, Die Weltwirtschaft und die staatlich geordneten Verkehrswirtschaften, 1926.

2. *Der Standort der Produktionszweige.* Die Arbeitsteilung beruht auf Verschiedenheiten, also auf Abweichungen in der Wirtschaftstätigkeit, welche sich eben infolge ihrer Verschiedenheit gegenseitig ergänzen. Die Grundlagen dieser Verschiedenheiten sind teilweise durch die Natur bestimmt, teilweise durch die Entwicklung herbeigeführt.

In der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung kommt jenen Verschiedenheiten große Wichtigkeit zu, welche in den *Naturverhältnissen* begründet sind. Handelt es sich doch hierbei um Ergänzungen, welche voneinander fern gelegene und unter verschiedenen Natureinflüssen stehende Gebiete aufweisen. Die großen Unterschiede, welche in den klimatischen Verhältnissen, in den Verschiedenheiten der Bodenbeschaffenheit und des Vorkommens verschiedener Naturschätze sich auf unserer Erde zeigen, bilden die hauptsächlichste und von Anfang an gegebene Bedingung für die Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Volkswirtschaften. Natürlich sind es Landwirtschaft und Bergbau, welche diese Natureinflüsse am entscheidendsten zu fühlen bekommen und mit der Zunahme der menschlichen Bedürfnisse den Anreiz für die gegenseitige Ergänzung ergeben.

In jenem Maße, in welchem das aktive Gut Arbeit im Leben der Völker in den Vordergrund tritt, gewinnen neben den Naturverschiedenheiten die Verschiedenheiten in der Anlage sowie in der Leistungsfähigkeit der Völker für die wirtschaftliche Ergänzung derselben eine wachsende Bedeutung. Während Landwirtschaft und Bergbau ihre Möglichkeiten in erster Reihe aus den Naturbedingungen schöpfen, gilt dies für die Industrie nur bezüglich der Roh- und Hilfsstoffe. Der Mensch mit seinen Fähigkeiten und Anlagen entwickelt die Industrie, so daß hier neben die Naturbedingungen auch wichtige *Kulturbedingungen* treten. Je mehr die Einschlagung von Produktionsumwegen in der Industrie verallgemeinert wird, desto mehr wird dann die industrielle Entwicklung durch das Maß des zur Verfügung stehenden *Kapitals* mit bestimmt. So gewinnen durch die Entwicklung der Industrie neue Kräfte auf die volkswirtschaftliche Arbeitsteilung Einfluß. Je verzweigter hierdurch die Volkswirtschaft wird, um so größer wird dann auch der Einfluß der verschiedenen Rechtseinrichtungen der einzelnen Staaten. Hierzu gesellt sich noch, als ein wichtiger Faktor der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, der *Ausbau der Verkehrsmöglichkeiten*. Die Arbeitsteilung setzt den Verkehr voraus, indem nur derselbe die Möglichkeit für die Ergänzung entfernt gelegener Gebiete bietet. Deshalb müssen gute Verkehrsbedingungen die Arbeitsteilung fördern, ungünstige Verkehrsbedingungen hingegen dieselbe aufhalten. Es ist keine Zufälligkeit, daß der große Fortschritt in der Verkehrstechnik die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung in ungeahntem Maße förderte.



Das Gesamtergebnis dieser Bedingungen bestimmt die *Standorte* der einzelnen Produktionszweige. Die Industrie zeigt natürlich in dieser Richtung größere Beweglichkeit als die Landwirtschaft und der Bergbau, in denen die Natur bezüglich des Standortes das entscheidende Wort spricht. *Alfred Weber* hat es versucht, die Bestimmungsgründe des Standortes der Industrie zu erforschen. Er stellt drei Typen des industriellen Standortes auf. In die erste Gruppe können wir jene Industriezweige einreihen, welche überall vorkommende Rohstoffe — *Weber* nennt sie *Ubiquitäten* — verarbeiten, und keine besonderen Anforderungen bezüglich Kapitalaufwendung sowie bezüglich des Arbeitermaterials stellen. Wo diese Bedingungen zutreffen, haben die betreffenden Industriezweige die Tendenz zu einer Zersplitterung in ihrem Standorte, und derselbe wird hauptsächlich durch den Bedarf, also durch die Absatzmöglichkeiten bestimmt (*Konsumorientierung*).

Verschiedene Gebiete des Handwerkes, Mühlenindustrie, Bäckereien, Bauindustrie usw. gehören in diese Kategorie, welche sich gern in den *Verbrauchszentren* ansetzen. Auch die Kunstindustrie, welche insbesondere mit der Verfeinerung des Bedarfes zusammenhängt, bietet ein gutes Beispiel hierfür, indem sie sich, wie die Beispiele von Paris und Wien beweisen, in jenen Städten entwickelt, in welchen ihr die verfeinerte Lebensweise an Ort und Stelle Absatz sichert, was natürlich dem nicht im Wege steht, daß sie dann auch für weitere und oft sehr weitgelegene Gebiete arbeitet. Auch soll hervorgehoben werden, daß auch bei diesen, nach Verbrauchsgebieten ihren Standort wählenden Industrien die übrigen Bedingungen der Produktion große Unterschiede heraufbeschwören können. Wo entsprechende Kapitalkraft und Organisationsgaben zur Verfügung stehen, können sich diese Industrien zu Großbetrieben entwickeln, welche weite Gebiete versorgen, während sie dort in engen Grenzen bleiben, wo diese Bedingungen fehlen.

Eine zweite Gruppe der Industriezweige sucht ihren Standort auf anderer Grundlage. Es sind dies jene Industrien, welche wenig transportfähige Roh- und Hilfsstoffe in großem Umfange benötigen. In diese Gruppe gehört die Schwerindustrie. Hier spielen die Transportkosten der Roh- und Hilfsstoffe unter den Produktionskosten eine sehr erhebliche Rolle, was die Auswahl solcher Standorte nötig macht, welche diese Kosten nach Möglichkeit verringern. Deshalb siedeln sich solche Industrien nach Möglichkeit in der Nähe der Gewinnungsgebiete ihrer Roh- und Hilfsstoffe an (*Materialorientierung*). So z. B. die Eisenindustrie in England und im Ruhrgebiete. Solche Industrien haben den Hang zur Konzentration. In jenen Gebieten, in welchen ihre Produktionsbedingungen vorhanden sind, wird der Standort ausgenutzt, was gleichzeitig den Großbetrieb fördert.

In die dritte Gruppe können wir jene Industrien einteilen, bei welchen unter den Gesteungskosten Kapitalamortisation sowie Arbeitslöhne zu einer besonderen Bedeutung gelangen, welche also eine große Spannung zwischen den Rohstoffen und dem fertigen Erzeugnisse aufweisen. Sie haben die Tendenz, sich dort anzusetzen, wo große Kapitalkraft sowie entsprechendes Arbeitermaterial zur Verfügung stehen (*Arbeitsorientierung*). Auch sie weisen



eine erhebliche Tendenz zum Großbetrieb auf. Wie das Beispiel der englischen und deutschen Baumwollindustrie zeigt, wird der Rohstoff oft von weiten Gebieten eingeführt, welche infolge ihrer Kapitalarmut sowie Mangels an geschulten Arbeitskräften zur Verarbeitung an Ort und Stelle nicht geeignet sind.

Die *Agglomerationstendenz*, also der Hang zur Zusammenballung an gewissen Punkten ist eine typische Erscheinung der industriellen Arbeitsteilung. Sie wird von *Weber* in seiner Theorie eingehend untersucht und nachgewiesen, daß, sowohl Materialorientierung als Arbeitsorientierung schon Zusammenballungstendenzen in sich schließen. Die Agglomeration selbst wird dann zur Quelle von Kostenersparnissen, welche die Gruppierung der Industrie stark beherrschen. In unserem Zusammenhang ist besonders zu beachten, was *Weber* über die *Industriebezirksbildung* sagt.

All diese Umstände gestalten schon innerhalb der Volkswirtschaft die Standortverhältnisse verschieden, doch verschärfen sich diese Unterschiede in der Weltwirtschaft erheblich, da die Verschiedenheit der geographischen Lage sich hier mit der Verschiedenheit der Kulturentwicklung sowie mit den Volksanlagen paart. Auch die Betriebskonzentration verschärft diese Unterschiede stark, da die Großbetriebe schon durch ihren Umfang eine Überlegenheit über die vielleicht in der Volkswirtschaft noch lebensfähigen, der Weltwirtschaftskonkurrenz jedoch nicht mehr standhaltenden Werke gewinnen.

Das Problem des Standortes der Produktion hat *Thünen* als erster erfaßt, indem er bezüglich der landwirtschaftlichen Produktion seine Theorie über die verschiedenen Kreise aufstellte, welche sich um die Wirtschaftszentren bilden. Er hat hierbei die Rolle der Transportkosten als Bestandteile der Erzeugungskosten erkannt. *Weber* hat dann diesen Gedanken aufgegriffen und ist so zu seiner Theorie der Standorte der Industrien gekommen. Wir können hier auf seine Theorie, welche die Grundlage für alle weiteren Ausführungen auf diesem Gebiete gegeben hat, nicht weiter eingehen. Verschiedene Bedenken wurden gegen sie erhoben. *Predöhl* hat es versucht, die Theorie vom Standort im Substitutionsprinzip *Cassels* zu verankern, während *Engländer* hiergegen wichtige Gründe ins Treffen führt. Gegenüber der Theorie *Webers* macht *Engländer* geltend, sie sei zu mechanisch und zu wenig volkswirtschaftlich. Darin hat *Engländer* unbedingt recht, daß das Standortproblem ein ungemein verwickeltes Problem ist und von allen volkswirtschaftlichen Faktoren, also auch von historisch-rechtlichen Kräften stark beeinflußt wird. In allen bisherigen Ausführungen scheint mir hauptsächlich der Kapitalfaktor des Standortes zu stiefmütterlich behandelt zu sein, welcher, wenn auch das Kapital gewiß der beweglichste Faktor der Produktion ist, besonders in der weltwirtschaftlichen Standortlehre nicht unberücksichtigt bleiben darf, da hier Zinsunterschiede und Unterschiede in der Kapitalorganisation doch auch neben den übrigen standortbestimmenden Faktoren mitwirken. Auch ist eine gewisse Interdependenz zwischen Standort und seinen Bedingungen insofern zu berücksichtigen, daß sonst günstige Standorte sich andere Faktoren, wie Transportbedingungen, Kapitalorganisation, Vorstufen der Produktion schaffen können.

*Thünen*, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. 1842 bis 1850. — *Launhardt*, Der zweckmäßigste Standort einer gewerblichen Anlage. Zeitschr. des Vereins deutscher Ingenieure 1882. — *Alfred Weber*, Über den Standort der Industrien. Tübingen 1909. (Hierzu Kritiken von *Bortkiewitz* u. *Sombart* im Arch. f. Sozialwiss. u. Sozialpol. 30. Bd. 1910.) — *Alfred Weber*, Industrielle Standortslehre (Allgemeine und



kapitalistische Theorie des Standortes), Grundriß der Sozialökonomik. VI. Abt. 2. Aufl. Tübingen 1923. — *Furlan*, Die Standortsprobleme in der Volks- und Weltwirtschaftslehre. Weltw. Archiv Jahrg. II. 1913. — *A. Predöhl*, Das Standortsproblem in der Wirtschaftstheorie. Weltw. Arch. Bd. 21. 1925. — *Engländer*, Kritisches und Positives zu einer allgemeinen reinen Lehre vom Standort. Zeitschr. für Volkswirtsch. u. Sozialpol. Neue Folge Bd. V. 1926. — *Ross*, The location of industries. Quarterly Journ. of Econ. 1896. — Man versäume auch nicht, die diesbezüglichen Ausführungen *Roschers*: „Studien über die Naturgesetze, welche den zweckmäßigsten Standort der Industriezweige bestimmen. Ansichten der Volkswirtschaft aus dem geschichtlichen Standpunkt. 3. verb. Aufl. Leipzig u. Heidelberg 1878, II. Bd.“ zu berücksichtigen.

3. *Die Produktionsüberlegenheit*. Jene Gesetzmäßigkeit, welche bezüglich der Auswahl des Standortes die verschiedenen Produktionsgebiete beherrscht, beruht letzten Endes auf der Wirkung der Erzeugungskosten. Die Vergleichung derselben untereinander führt dazu, daß einzelne Gebiete bezüglich gewisser Produktionszweige eine Überlegenheit gegenüber anderen Gebieten erlangen. Wo Natur- und Kulturbedingungen (wir wollen unter dieser Bezeichnung alles zusammenfassen, was die Betätigung von Kapital, Arbeit und Rechtsordnung fördert) für einen gewissen Produktionszweig vorhanden sind, stellen sich die Gestehungskosten für denselben vorteilhafter als dort, wo diese fehlen oder mangelhaft vorhanden sind. Günstiger Standort bedeutet also günstige Lage in Anbetracht der Produktionsbedingungen und hierdurch gleichzeitig auch niedere Erzeugungskosten.

Hierdurch entsteht sowohl innerhalb der Volkswirtschaft wie auch innerhalb der Weltwirtschaft die Schichtung des Angebots, welche, wie bekannt, die Verschiedenheit der Erzeugungskosten zu ihrer Grundlage hat. Die Konkurrenzfähigkeit wird in der Weltwirtschaft ebenso wie in der Volkswirtschaft durch diese Schichtung des Angebots bestimmt. Jene Volkswirtschaft, in welcher die mit niederen Erzeugungskosten arbeitenden Schichten des Angebotes breit sind, wird auch auf dem Weltmarkte in diesem Artikel konkurrenzfähig sein. Auch am Weltmarkte wird der Preis durch die Grenzschichten bestimmt, so daß nur jene Schichten des Angebotes auf Absatz rechnen können, welche unter vorteilhafteren Bedingungen erzeugen als die Grenzschicht. Eine Volkswirtschaft, deren Betriebe in dem fraglichen Produktionszweige in überwiegendem Maße mit Kosten arbeiten, welche der Weltmarktpreis zuzüglich der Transportkosten und eines Gewinnes eben noch erstattet, steht an der Grenze der Produktion. Solche Volkswirtschaften hingegen, welche billiger erzeugen, d. h. in welchen breite Schichten des Angebotes geringere Gestehungskosten haben, besitzen Erzeugungsvorteile. Die *Produktionsüberlegenheit* besteht also auch innerhalb der Weltwirtschaft darin, daß eine breite Schicht des Angebotes mit niederen Kosten arbeitet. Je breiter diese Schicht, desto größer die Produktionsüberlegenheit.

Die Produktionsüberlegenheit zeigt sich auch natürlich innerhalb der Volkswirtschaft. Sie wirkt sich hier innerhalb der nationalen Grenzen aus und führt zu einer nationalen Arbeitsteilung. Schließlich steht, sozusagen, jedem Gebiete die Möglichkeit offen, die meisten Produkte selbst herzustellen. Nur ist das Maß



des Kostenaufwandes sehr verschieden. Wo die Bedingungen ungünstig liegen, muß ein sehr erheblicher und oft unerschwinglicher Kostenaufwand gemacht werden, um das Produkt zu gewinnen. Hierdurch wird die Produktion, wenn sie auch im absoluten Sinne möglich wäre, zur wirtschaftlichen Unmöglichkeit, weil sie unrentabel ist. Dasselbe zeigt sich in der Weltwirtschaft, deren Arbeitsteilung, welche ja in gegenseitiger Ergänzung besteht, die Grenzen dieser Ergänzung ungemein erweitert, und deshalb für einzelne Volkswirtschaften einzelne Produktionszweige aus der Reihe der wirtschaftlichen Möglichkeit ausschaltet, da die Produkte derselben in einer anderen Volkswirtschaft unter sehr viel günstigeren Bedingungen erzeugt werden können.

Bei der Produktionsüberlegenheit einzelner Gebiete kommt es also auf zwei Dinge an. Einerseits sind die Erzeugungskosten, andererseits die Erzeugungsmengen entscheidend. Ein Werk oder ein Betrieb z. B. kann unter besonders günstigen Bedingungen erzeugen, ohne jedoch für die Volkswirtschaft eine Produktionsüberlegenheit herbeizuführen, falls die erzeugte Menge unbedeutend ist und die übrigen Betriebe hohe Gestehungskosten aufweisen. Die Produktionsüberlegenheit ist also ein Verhältnis von Kosten und Erzeugungsmenge. Sie ist eine Erscheinung der Schichtung des Angebotes.

4. *Die komparativen Kosten.* Streng theoretisch betrachtet muß sich die Produktionsüberlegenheit nicht unbedingt tauschwirtschaftlich auswirken. Würde eine Volkswirtschaft in jedem Produktionszweige den anderen überlegen sein, so wäre — vorausgesetzt, daß die Überlegenheit in jedem Produktionszweige gleich ist — keine Möglichkeit der gegenseitigen Ergänzung vorhanden. Gerade diese Voraussetzung kann aber in der Wirklichkeit nie zutreffen, denn das *Maß der Produktionsüberlegenheit kann in Anbetracht der Vielseitigkeit der auf sie einwirkenden Faktoren, nie für jeden Produktionszweig gleich sein.* Hierin liegt der Anstoß für die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung sowie für den weltwirtschaftlichen Tauschverkehr.

Der Unterschied im Ausmaße der Produktionsüberlegenheit bezüglich der verschiedenen Produktionszweige führt zu dem wichtigen Ergebnisse, daß *jede Volkswirtschaft bestrebt ist, die Gradunterschiede in ihrer Produktionsüberlegenheit auszunützen.* Die Verhältnismäßigkeit, welche die weltwirtschaftliche Fruchtbarkeit erfordert, wird nämlich durch diese Gradunterschiede berührt, denn die Ausnützung der Gradunterschiede in der Produktionsüberlegenheit erhöht den Nutzerfolg, der durch die Volkswirtschaft erzielt werden kann. Wenn die Produktionskräfte des Landes jenen Produktionszweigen zugeführt werden, in welchen die Überlegenheit am größten ist, so wird infolge Einschaltung in die Weltwirtschaft der Nutzerfolg dadurch erhöht, daß im Austausch für die infolge der Überlegenheit mit geringeren Kosten erzeugten Produkte die übrigen Waren, in deren Herstellung die in Betracht kommende Volkswirtschaft keine oder bloß geringe Produktionsüberlegenheit besitzt, vorteilhafter erlangt werden können. So entsteht *der Außenhandel* als Folge der Gradunterschiede in den Produktionsbedingungen und als Mittel der Erhöhung der volkswirtschaftlichen Fruchtbarkeit.



Die erste eingehende Erläuterung dieses Vorganges hat *Ricardo* gegeben. Er nimmt an, England erzeuge eine bestimmte Menge Tuch in 100, eine gewisse Menge Wein in 120 Arbeitstagen, während Portugal dieselbe Menge Tuch in 90, dieselbe Menge Wein hingegen in 80 Tagen hervorbringe. Trotzdem Portugal in diesem Falle in beiden Waren vorteilhafter dastehe, lohne es sich doch, Tuch aus England zu beziehen und Wein nach England auszuführen, weil das Tuch Portugal in diesem Falle nur jenen Kostenaufwand verursacht, welcher mit der Weinerzeugung verbunden ist, in welcher — wie wir unseren obigen Ausführungen gemäß sagen — Portugal Produktionsüberlegenheit besitzt.

Die Verschiedenheit der Produktionsbedingungen führt zu Abweichungen in den Preisen derselben Ware in verschiedenen Ländern. Diese Unterschiede in den Preisen liegen dem Außenhandel zugrunde. Sie stützen sich auf die Verschiedenheit der Erzeugungsmöglichkeiten in beiden Ländern. Diese Verschiedenheit hat ihre Wurzel im Unterschiede der Gesteungskosten. Den Vergleich der Gesteungskosten zweier Waren in Anbetracht der Erzeugungsmöglichkeiten in zwei Volkswirtschaften nennen wir die *komparativen Kosten*. So können wir sagen, daß *das Maß der komparativen Kosten die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung sowie die Aussichten des Außenhandels zweier Länder bestimmt*.

Der Unterschied in den Gesteungskosten, also der Stand der komparativen Kosten, führt, wie wir gesehen haben, zu einer gewissen Einseitigkeit in der Entwicklung innerhalb der Volkswirtschaft. Aber nur in den seltensten Fällen und nur bei ganz außergewöhnlichen Unterschieden in den komparativen Kosten kommt es vor, daß diese Einseitigkeit so weit geht, daß sie einzelnen Produktionszweigen zur Alleinherrschaft verhilft. Dieser Zustand wird *Monokultur* genannt. Die Monokultur ist natürlich sehr selten und kommt nur in jenen Gebieten vor, welche noch auf niedriger Kulturstufe stehen und, durch Naturverhältnisse stark begünstigt, dazu getrieben werden, ihre ganze Kraft auf einen Produktionszweig zu konzentrieren.

So z. B. herrscht in den Urwäldern des Amazonasstromes die Kautschukgewinnung als Monokultur. Starkes Hervortreten eines Produktionszweiges, jedoch ohne eine wirkliche Monokultur zu verursachen, kommt schon häufiger vor. So ist z. B. im Staate Sao Paolo in Brasilien die Kaffeekultur in einem Maße vorherrschend, welche die anderen Erzeugungszweige stark in den Hintergrund treten läßt. Auch die Goldgewinnung kann in engeren Gebieten monokulturmäßig ausarten, indem sie die Volkskraft in einem Maße bindet, daß alle anderen Bedürfnisse durch Vertauschung des gewonnenen Goldes befriedigt werden.

Die Komparativkosten haben als Grundlage der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung schon lange das Interesse auf sich gezogen, und ihre Theorie wurde schon von den Klassikern entwickelt. Insbesondere *Ricardo*, *Cairnes* und *John Stuart Mill* verdanken wir die Darlegung des Gesetzes der komparativen Kosten. Freilich geschah dies in etwas einseitiger Weise, da in ihrer Theorie hauptsächlich die Arbeitskosten im Vordergrund standen. Erst *Seligman* hat darauf hingewiesen, daß die komparativen Kosten in großem Maßstabe jene Erscheinung zeigen, welche auch innerhalb der Volkswirtschaft wirksam ist, denn Produktionsüberlegenheiten und Gradunterschiede in dieser Überlegenheit begründen zum großen Teil die



Arbeitsteilung und den Tausch überhaupt. Wenn sich jemand einem Berufe widmet, so liegt der Grund hierfür zumeist darin, daß er hier einen gewissen Vorteil über andere zu besitzen meint, mag dieser Vorteil in Begabung, in Verbindungen oder sonstwo liegen<sup>1</sup>.

Es ist auch leicht erklärlich, weshalb ein und dieselbe Volkswirtschaft in demselben Artikel eine Aus- und Einfuhr zugleich aufweisen kann. Die Produktionsüberlegenheit entsteht ja aus der Schichtung des Marktes, und so kann es sich leicht ergeben, daß einzelne Betriebe innerhalb der Volkswirtschaft, ja oft auch über diese Grenze hinaus, leistungsfähig sind, und infolge ihrer günstigen Lage ihr Produkt auch ausführen können, während die übrigen Schichten des Angebotes nicht imstande sind, den heimischen Markt zu versehen. Im übrigen darf nie vergessen werden, daß auch die Qualitäten der Waren hierbei eine große Rolle spielen und der Einfluß derselben auf den Außenhandel aus der Außenhandelsstatistik nicht immer ohne weiteres ersichtlich ist.

*Ricardo*, Principles. VII. Kapitel. — *J. St. Mill*, Principles. Book III. Ch. XIII. — *Cairnes*, Some leading principles of pol. economy newly expounded. London 1874. — *Hobson*, International trade. London 1904. — *Bastable*, The theory of international trade. 2. Aufl. London 1897. — *Brentano*, Das Freihandelsargument. 1901. — *Földes*, Zur Theorie vom internationalen Handel. Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. III. Folge. Bd. 49. S. 763—807. — *Esslen*, Die Politik des auswärtigen Handels. Stuttgart 1925.

5. *Die Einkommenverteilung in der Weltwirtschaft.* Arbeitsteilung und Einkommenverteilung sind zwei sich ergänzende Vorgänge. Wo Arbeitsteilung herrscht, handelt es sich um ein Zusammenwirken, welches die Zuweisung des Produktionsergebnisses an die Mitwirkenden nach sich zieht. So gibt es auch eine Verteilung innerhalb der Weltwirtschaft.

Die weltwirtschaftliche Einkommenverteilung beruht auf derselben Grundlage, auf welcher die Einkommenverteilung innerhalb der Volkswirtschaft vor sich geht. Auch sie kennt Besitzeinkommen und Arbeitseinkommen, und auch sie geht am Markte, d. h. am Weltmarkte vor sich. Trotzdem unterscheidet sie sich von der Einkommenverteilung innerhalb der Volkswirtschaft nicht unwesentlich. Während nämlich in der Volkswirtschaft der Unternehmer als Organisator der Produktion im Mittelpunkt der Verteilung steht, übernimmt in der Weltwirtschaft diese Rolle der Handel und die Börse. Auch ist der weltwirtschaftliche Zahlungsverkehr anderer Art als der Zahlungsverkehr innerhalb der Volkswirtschaft, weshalb die Rolle des Geldes in der weltwirtschaftlichen Verteilung auch eine andere ist als in der volkswirtschaftlichen Verteilung.

Das Besitzeinkommen steht innerhalb der weltwirtschaftlichen Verteilung stark im Vordergrund. Vor allem ist es der Kapitalbesitz, welcher als Einkommenquelle in der Weltwirtschaft stark hervortritt. Die Übertragbarkeit der Kapitalkraft durch Einschaltung der Volkswirtschaften in die gleich zu besprechende weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft ermöglicht den Zinsbezug aus in fremden Volkswirtschaften angelegten Kapitalien. Das

<sup>1</sup> *Seligman* sagt diesbezüglich: „The law of comparative costs and of reciprocal demand is the foundation, not only of international trade as the older economists explained, but of all exchanges, that is, of all economic transactions.“ (Principles of Economics. 3. Aufl. New York 1908. S. 226.)



Umsichgreifen des Effektenwesens hat die Anlagemöglichkeiten im Auslande ungemein gefördert und zu ähnlichen Anlagen einen starken Anreiz geboten. Natürlich wird dieser durch starke Kapitalsammlung innerhalb einzelner Volkswirtschaften auf einer Seite, andererseits durch Kapitalmangel bei jenen Volkswirtschaften, welche entwicklungsfähig, aber ohne entsprechende wirtschaftliche Rücklagen sind, erhöht. So kommt das *Zinseinkommen* aus ausländischen Anlagen als weltwirtschaftliche Erwerbsquelle zu stets wachsender Bedeutung.

Der Anreiz ist hierzu um so größer, als die weltwirtschaftlichen Anlagen zu meist höhere Verzinsung in Aussicht stellen. Dies ist vor allem jenem Umstande zuzuschreiben, daß es sich hier um die Ausbeutung neuer Gebiete von großer Grenzproduktivität handelt und außerdem die größere Verlustgefahr auch zur Erhöhung des Zinsfußes beitragen muß. Auch wird der internationale Kapitalmarkt durch die nationalen Kapitalmärkte der Volkswirtschaften gestützt, da dieselben nur jenes Kapital an den weltwirtschaftlichen Kapitalmarkt abgeben, welches sich mit den Anlagemöglichkeiten innerhalb der eigenen Volkswirtschaft nicht zufrieden gibt und höhere Ansprüche an die Verzinsung stellt. Auch ist das Kapitalangebot am weltwirtschaftlichen Kapitalmarkt besser organisiert, weil hier unmittelbar nur der zweite Abschnitt des Kapitalmarktes, nämlich das Kapitalangebot durch Vermittlung der Banken in Betracht kommt.

Auch die zweite Besitzrente, die *Grundrente*, kommt in der Weltwirtschaft vor. Der Besitz in fremden Gebiet gibt hierzu Anlaß. Doch hat sie in der weltwirtschaftlichen Verteilung viel weniger Bedeutung als im volkswirtschaftlichen Verteilungsvorgange.

Um so größere Rolle spielt in der weltwirtschaftlichen Verteilung der *Unternehmergewinn*. Die Gründung von Unternehmungen im Auslande nimmt mit wachsendem Kapitalismus zu. Der Kampf um die Absatzgebiete, die Expansionsbestrebungen des Kapitals sowie monopolistische Gelüste führen dazu, daß kapitalkräftigere Volkswirtschaften nicht dabei stehen bleiben, fremden Volkswirtschaften Kapital zur Verfügung zu stellen, sondern auch die Unternehmertätigkeit auf einzelnen Gebieten in die Hand nehmen. Filialen, Tochtergesellschaften und Gründungen aller Art locken die Unternehmertätigkeit in fremde Länder, welche den Unternehmergewinn zum großen Teil an jene Volkswirtschaften abgeben müssen, dessen Unternehmer sich in ihren Gebieten betätigen. Die *Monopolgewinne*, welche auf diesem Wege oft entstehen, spielen eine sehr erhebliche Rolle innerhalb der weltwirtschaftlichen Verteilung. Die Ausbeutung des Rohstoffvorrates der Welt gestaltet hierfür die Bedingungen besonders günstig, wobei sich mehrere Volkswirtschaften auf Kosten der anderen am Gewinne teilen können. Auch die Organisation des Weltmarktes ist eine ergiebige Quelle für Unternehmergewinne auf weltwirtschaftlicher Grundlage, wobei Fracht, Bank- und Versicherungswesen eine hervorragende Rolle spielen. Auch die Unternehmungen auf dem Gebiete des Großhandels kommen hier stark in Betracht.

Eine viel bescheidenere Rolle spielt das *Arbeitseinkommen* in der weltwirtschaftlichen Verteilung. Arbeiterwanderungen sowie Auswanderung, so-



lange letztere mit dem Mutterlande die Verbindung noch aufrecht erhält, sind ihre Quellen. In einzelnen Volkswirtschaften, wie z. B. in Italien und in Ungarn, haben die Geldsendungen der Auswanderer aus Amerika eine ziemliche Bedeutung erlangt. In einzelnen Ländern spielt auch die Betätigung von geistigen Arbeitern in fremden Ländern hierbei eine Rolle, freilich auch nur so lange, als wir keiner endgültigen Auswanderung, sondern bloß einer zeitweiligen Betätigung in fremden Ländern gegenüberstehen. In Ländern mit großem Kolonialbesitz kann das hieraus fließende Einkommen erhebliche Bedeutung erlangen, indem eine längere Zeit im Kolonialdienste verbracht wird und die Ersparnisse hiernach in das Mutterland geschafft werden.

Auch Einkommen aus freien Berufen kommen in der weltwirtschaftlichen Verteilung vor; sie sind aber schon von viel geringerer Bedeutung. Eine größere Rolle spielt der Spekulationsgewinn, welcher durch Zunahme der weltwirtschaftlichen Verbindungen zu größerer Bedeutung kommt. Ja sogar die *öffentlich-rechtliche Rente* ist in der weltwirtschaftlichen Verteilung nicht selten, obzwar es eine Besteuerung in der Weltwirtschaft nicht gibt. Tribute, Kriegsschädigungen oder Reparationszahlungen, wie der neueste Ausdruck lautet, vertreten diese Einkommenszweige in der Weltwirtschaft.

Der Verteilungskampf ist, wie wir sahen, stets ein Machtkampf, welcher auf wirtschaftlichem Gebiete ausgefochten wird. Für die Weltwirtschaft gilt dies in erhöhtem Maße, da hier hinter dem wirtschaftlichen Kampfe mehr oder weniger die zum Staate organisierte Volkskraft steht. Jeder Akt, durch welchen der Staat für seine Bürger auf fremden Gebieten Rechte und Vorteile zu erringen sucht, ist ein Mittel dieses Verteilungskampfes. Da der Besitz, wie wir wissen, eine sehr wichtige Grundlage der Verteilung ist, steht auch im Hintergrunde der weltwirtschaftlichen Verteilung *der Kampf um die Naturschätze der Erde*, welcher sich im Kampfe um wichtige Wirtschaftsgebiete äußert. Doch hier sind wir an der Grenze der wirtschaftlichen Tätigkeit angelangt, denn dieser Kampf wird schon nicht mehr mit wirtschaftlichen Mitteln geführt, sondern durch Diplomatie und durch Waffen entschieden. Eine furchtbare Perspektive des *Malthusschen* Gesetzes eröffnet sich uns hier im Kampfe um die Lebensmöglichkeiten.

Überblicken wir den weltwirtschaftlichen Verteilungsvorgang, so wird es uns klar, daß Besitz- und Unternehmereinkommen im selben weit vorherrschend sind, und daß das Machtmoment in dieser Verteilung viel mehr zum Vorschein kommt, als innerhalb der volkswirtschaftlichen Verteilung. Die fortschreitende kapitalistische Einschaltung in die Weltwirtschaft sichert den aus der Kapitalleihe sowie aus der Unternehmertätigkeit entspringenden Einkommenszweigen im Verteilungsvorgange wachsende Bedeutung. Die Klassiker schenken der Wanderung der Produktionsmittel noch geringe Bedeutung. Seitdem hat sich aber die Lage stark verändert, und die Wanderung der Produktionsmittel ist zu großer Bedeutung gelangt.

Sartorius von Waltershausen, Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Auslande. Berlin 1907. — Derselbe, Die Weltwirtschaft und die staatlich geordneten Verkehrswirtschaften. Leipzig 1926.



6. *Die Zahlungsbilanz.* Die Verflechtung der Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft schafft ständige Verbindungen zwischen einzelnen Volkswirtschaften. Ihr sichtbares Ergebnis ist der *Außenhandel*, welcher sich, vom Standpunkte der Volkswirtschaft betrachtet, in die *Einfuhr* und in die *Ausfuhr* gliedert. Beide bedeuten eine Verflochtenheit in die Weltwirtschaft. Diese Verflochtenheit kann nicht ohne Rückwirkung auf die Volkswirtschaft bleiben. Dies wurde schon lange beachtet, und so kamen schon die Merkantilisten dazu, durch Gegenüberstellung der Aus- und Einfuhr von der *Handelsbilanz* zu sprechen. Sie soll jene Bedeutung versinnlichen, welche die Einschaltung der Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft auf die erstere hat. Überwiegt die Ausfuhr, so wurde angenommen, ist die Einschaltung in die Weltwirtschaft vorteilhaft, denn sie führt zu einer Bereicherung, zu einem Mehr an Lebensannehmlichkeiten. Eine solche Handelsbilanz, in welcher der Wert der Ausfuhr jenen der Einfuhr übertrifft, wird eine *aktive Handelsbilanz* genannt. Demgegenüber ist die Handelsbilanz *passiv*, wenn der Wert der Einfuhr jenen der Ausfuhr übersteigt. Die passive Handelsbilanz wurde als Zeichen einer nachteiligen Einschaltung der Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft betrachtet, da ein Wertverlust für dieselbe angenommen wurde.

Diese Lehre von der *Handelsbilanz* hat sich als nicht stichhaltig erwiesen. Der einfache Grund hierfür ist, daß die Einschaltung von Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft nicht allein und ausschließlich durch den Warenverkehr erfolgt. Der Warenverkehr bildet allerdings stets den wichtigsten Posten dieser Einschaltung, umfaßt jedoch bei weitem nicht alle Verbindungen, welche zwischen zwei Volkswirtschaften bestehen. Uns ist dies schon durch die vorgehenden Erörterungen über die weltwirtschaftliche Verteilung klar geworden. Alle jene Einkommenszweige, welche wir in der weltwirtschaftlichen Verteilung behandelt haben, bilden solche Posten, welche aus der Verbindung von Volkswirtschaften untereinander entstehen. Sonach kann auch die Handelsbilanz jene Verflochtenheit nicht umfassend zum Ausdruck bringen, welche zwischen zwei Volkswirtschaften besteht. Je intensiver die Einschaltung der Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft wird, desto weniger ist jenes Bild für die Folgen dieser Einschaltung maßgebend, welches uns die Handelsbilanz zeigt.

Um also ein richtiges Bild über die Folgen der Verflochtenheit der einzelnen Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft zu gewinnen, müssen wir alle jene Posten in Betracht ziehen, welche aus der weltwirtschaftlichen Verbundenheit entstehen. Die Gegenüberstellung derselben zeigt uns die *Zahlungsbilanz*. Sie umfaßt alle Posten, welche aus dem weltwirtschaftlichen Verkehre entstehen. In erster Reihe findet in ihr der Warenaustausch, also die Handelsbilanz, Platz. Es folgen der Kapitalverkehr, die Unternehmergewinne, welche aus Unternehmungen in fremden Ländern mit Einschluß der Kreditvermittlung, der Transportunternehmungen, Versicherungsgesellschaften usw. entstehen, sowie die übrigen Einkommenquellen. Bei kapital-



kräftigen Ländern stehen diese auf der Aktivseite, während sie bei kapitalarmen Ländern zumeist auf der Passivseite zu finden sind. Sonach zeigt die Zahlungsbilanz eines jeden Landes ein anderes Gesicht, denn in ihr kommt die Art der Einschaltung in die Weltwirtschaft zum Ausdruck. Aber nicht nur der Kapitalfaktor führt zu solchen Verschiedenheiten, auch in anderer Hinsicht hat die Einschaltung in die Weltwirtschaft ihre Eigenheiten. So z. B. spielt in der Zahlungsbilanz von Italien und von der Schweiz, auch in jenem von Österreich, der Fremdenverkehr eine erhebliche Rolle. Insbesondere in China, aber auch in Italien und Ungarn kam den von den Auswanderern heimgesandten Summen ziemliche Bedeutung zu.

Es wird auch ohne weiteres klar, daß gerade solche Volkswirtschaften eine passive Handelsbilanz aufweisen können, deren sonstige Posten der Zahlungsbilanz sich vorteilhaft gestalten. So ist z. B. die Handelsbilanz Englands schon seit lange passiv, was seinen Grund darin findet, daß die Zinsen für Unternehmervgewinne der englischen Volkswirtschaft die Form von Warensendungen annehmen. Da der Gewinn aus der Weltwirtschaft doch schließlich in Lebensannehmlichkeiten umgewandelt wird, nimmt die aktive Zahlungsbilanz die Form der Wareneinfuhr an. So bezahlt England den Bezug von fremden Waren mit dem Einkommen, welches aus seinen Kapitalquellen und Unternehmungsgewinnen im Weltwirtschaftsverkehre fließt.

Die Teilnahme am weltwirtschaftlichen Kapitalverkehr führt auch zur Unterscheidung von *Gläubiger- und Schuldnerländern*. Kapitalkräftige Länder werden zum Weltgläubiger. So schon seit langem England und Frankreich, neuestens die Vereinigten Staaten, welche noch vor nicht langer Zeit ein ausgesprochenes Schuldnerland waren. Länder, welche über weniger Kapital verfügen als zur Entfaltung ihrer Volkswirtschaft nötig ist, werden zu Schuldnerländern.

Welch großen Umfang die im Auslande angelegten Kapitalien annehmen können, zeigt uns eine Berechnung von *G. Paish*, wonach im Jahre 1910 die ausländischen Kapitalanlagen Englands um 3,2 Milliarden Pfund betrugen. (*Great Britain's Capital Investments in individual colonial and foreign countries. Journal of the Royal Statistical Society. Vol. LXXIV. 1911. S. 167 ff.*) Die neueste Denkschrift des Völkerbundes geht für die Vorkriegszeit ebenfalls von 3 Milliarden Pfund aus. (*Memorandum on balance of payments and foreign trade balances 1911—1915. Genf 1926. S. 107.*) Für Frankreich gibt dieselbe Denkschrift (S. 25) für die Vorkriegszeit 45 Milliarden frs. an. Für 1906 nahm *Sartorius von Waltershausen* in Fortführung der Berechnung von *Leroy Beaulieu* 40 Milliarden frs. an. (*Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Ausland. Berlin 1907. S. 98.*) Eine offizielle Schätzung (jene des Reichs-Marine-Amtes: *Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen, Berlin 1905*) bezifferte die in *überseeischen Ländern* angelegten deutschen Kapitalien für das Jahr 1904 mit 8—9½ Milliarden Mark.

*Sartorius von Waltershausen* berechnete das in fremden Effekten seitens Deutschlands angelegte Gesamtkapital mit rund 16 Milliarden M., wozu er noch 10 Milliarden M. für das nicht in Effekten zum Ausdruck kommende Kapital hinzurechnet. (*Das System der volkswirtschaftlichen Kapitalanlage im Auslande. S. 102—104.*) Von amtlicher Seite wurde für das Jahr 1913 mit 20—25 Mil-



liarden M. gerechnet, welches infolge der Kriegs- und Nachkriegsereignisse beiläufig auf 20% zusammengeschrumpft sein dürfte. (Vgl. *Esslen*, Die Politik des auswärtigen Handels. Stuttgart 1925. S. 26.)

Die Handelsbilanz der meisten Länder mit großen ausländischen Kapitalanlagen und erheblichem Reichtum ist passiv. Stark tritt dies in England seit Ende der sechziger Jahre des vorigen Jahrhunderts hervor.

Die Handelsbilanz Deutschlands, Englands, Frankreichs sowie der Vereinigten Staaten gestaltete sich für die Jahre 1913 und 1925 folgendermaßen:

	Außenhandel in Millionen Reichsmark		
		Einfuhr	Ausfuhr
Deutsches Reich (Spezialhandel)	1913	10.769,7	10.097,2
	1925	12.428,1	8.798,5
England (Generalhandel)	1913	15.704,5	12.968,7
	1925	26.827,6	18.809,6 (ohne Irland)
Frankreich (Spezialhandel)	1913	6.821,3	5.573,0
	1925	8.818,1	9.105,4
Ver. Staaten von Amerika (Generalhandel)	1913	7.525,3	10.427,9
	1925	17.757,6	20.619,5

Trotz ihres erheblichen Reichtums hatten die Vereinigten Staaten von Amerika schon vor dem Weltkrieg eine stark aktive Handelsbilanz. Das Andauern dieser aktiven Handelsbilanz ist es, was in Verbindung mit der Aktivität auch der Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten die Lösung des Goldproblems der Welt und somit auch der Vereinigten Staaten so erschwert, denn hätten die Vereinigten Staaten eine passive Handelsbilanz, so wäre das Abströmen des dort während und nach dem Weltkrieg in Überfülle angesammelten Goldes sehr erleichtert.

Das Gegengewicht für eine passive Handelsbilanz bieten eben die verschiedenen aktiven Posten der Zahlungsbilanz. So hat England im Jahre 1925 an Dividenden seiner im Auslande angelegten Kapitalien eine Forderung von 250 Millionen £, aus Schiffahrtseinnahmen eine Forderung von 126, an Kommissionen usw. eine solche von 55 Millionen £ aufzuweisen. Nähere Angaben über die Zahlungsbilanzen sowie auch über die Handelsbilanzen enthält die vom Völkerbund herausgegebene Schrift: „Mémorandum sur les balances de paiements et sur les balances du commerce extérieur 1911—1925“ Genève 1926.

*Arendt*, Die internationale Zahlungsbilanz. Berlin 1878. — *Fellmeth*, Zur Lehre von der internationalen Zahlungsbilanz. Heidelberg 1877. — *Peritsch*, Die Theorie von der sog. günstigen und ungünstigen Zahlungsbilanz. Graz 1902. — *Sartorius von Waltershausen*, Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Ausland. Berlin 1907. — *C. K. Hobson*, The export of capital. London 1914. — *Zollinger*, Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen. Jena 1914. — *Arndt, P.*, Neue Beiträge zur Frage der Kapitalanlage im Auslande. Zeitschr. f. Sozialwiss. VI. Jahrg. 1915. — *Berliner*, Forderungsbilanz, Zahlungsbilanz und Devisenkurs. Frankfurt a. Main 1921. — *Schilder*, Die auswärtigen Kapitalanlagen vor und nach dem Weltkrieg. Berlin 1918.

## ZWEITES KAPITEL

### Die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft

1. *Das Wesen der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft.* Dieselben Gründe, welche den Geldgebrauch innerhalb der Volkswirtschaft einbürgern, haben dazu geführt, dieses Hilfsmittel der Wirtschaft auch in weltwirtschaft-



licher Beziehung auszubauen. So entstand mit zunehmender Verknüpfung der Volkswirtschaften zur Weltwirtschaft neben den Zahlungsgemeinschaften, welche sich auf die Gebiete der einzelnen Volkswirtschaften beschränken, die *weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft*. Dem Wesen nach besteht sie in derselben Verflochtenheit des Wirtschaftslebens in den Markt, wie wir sie in der volkswirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft beobachtet haben, doch erstreckt sich diese Einschaltung in den Weltmarkt und in seine Zahlungsgemeinschaft wenigstens unmittelbar nur auf jene Wirtschaften, welche am weltwirtschaftlichen Verkehr teilnehmen. Wenn also die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft sich auch auf ein viel größeres Gebiet erstreckt als die volkswirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft, so umfaßt sie doch unmittelbar nicht alle Wirtschaften der weltwirtschaftlichen Beziehungen besitzenden Volkswirtschaften, sondern nur jene, welche an der Abwicklung dieser Beziehungen unmittelbar teilnehmen.

Auch in anderer Beziehung ist die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft unvollständiger als die nationale Zahlungsgemeinschaft. Letztere fand schon früh ihre Stütze im Staate, welcher sie zu einer rechtlichen Zahlungsgemeinschaft umgestaltet hat. Der Weltwirtschaft fehlt diese Stütze, und deshalb gibt es auch hier keine rechtliche Zahlungsgemeinschaft in wirklichem Sinne und deshalb auch kein gesetzliches Zahlungsmittel.

Die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft zeigt uns den großen Unterschied zwischen Weltwirtschaft und Volkswirtschaft klar. Sie bildet nämlich nicht jenes organische Ganze, als welches sich uns die Volkswirtschaft in ihrer Zahlungsgemeinschaft darbietet. Eben deshalb besitzt die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft nicht jene Einheitlichkeit, wie die volkswirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft. Sie mußte sich in ihrer Entwicklung an die schon bestehenden volkswirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaften anlehnen, welche ihr den Weg ebneten, und so zeigt sie uns ein Nebeneinander von nationalen Zahlungsmitteln, welche durch sie bloß in ein Verhältnis zueinander gebracht werden. Allerdings zeigt sich auch die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft insofern als Einheit, als sie bezüglich des Geldstoffes bzw. der Geldstoffe einheitlich ist. Dies ist aber darauf zurückzuführen, daß die natürliche Auslese unter jenen Waren, welche zum Geldgebrauche herangezogen werden, jede Volkswirtschaft mehr oder weniger in ihrer Entwicklung auf denselben Weg bringt. So ergab sich für die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft die *Gemeinsamkeit des Geldstoffes* aus der Entwicklung jener Zahlungsgemeinschaften, die in ihrer gegenseitigen Verflochtenheit die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft bilden. Wenn später das Gold als Geldstoff auch in solchen nationalen Zahlungsgemeinschaften begünstigt wird, welche selbst vielleicht erst später diesen Entwicklungsgrad erreicht hätten, so ist dies zum Teil schon eine Rückwirkung der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft auf die nationalen Zahlungsgemeinschaften, da die Einschaltung in die erstere hierdurch erleichtert wird.

Die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft hat nach all dem nicht jene



Vollendung erreicht, welche innerhalb der volkswirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaften zu beobachten ist. Die Gemeinschaft erstreckt sich hauptsächlich auf die Gemeinsamkeit des Geldstoffes und ist nicht zur weltwirtschaftlichen Rechnungsgemeinschaft in jenem Sinne vorgedrungen, daß die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft eine gemeinsame Rechnungseinheit besäße. Eine solche wird bloß durch den Warenwert des als Geldstoff verwendeten Goldes geschaffen.

Ein Hauptmerkmal der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft besteht darin, daß der Geldgebrauch überhaupt mehr in den Hintergrund tritt und *die Hauptrolle dem Wechsel* überläßt. Der Grund ist hierfür vor allem darin zu suchen, daß die Zahlungen im Weltwirtschaftsverkehr auf weit entfernte Plätze lauten und schon hierdurch das Zeitmoment bei den Zahlungen stark in den Vordergrund tritt. Außerdem ist der Weltverkehr Großverkehr, welcher sich auch innerhalb des Inlandes zumeist des Kredites bedient. So gelangt der Wechsel als Kreditmittel, als Mittel der Zahlungsaufschiebung zu großer Bedeutung im weltwirtschaftlichen Zahlungsverkehr. Er bietet in Anbetracht der zu überwindenden großen Entfernungen und in Anbetracht der später zu besprechenden Möglichkeit, die teure Geldversendung zum großen Teile auszuschalten, sehr erhebliche Vorteile.

Hierdurch erkennen wir eine neue wichtige Seite des weltwirtschaftlichen Zahlungsverkehrs. An die Stelle jener Stütze, welche der Staat der nationalen Zahlungsgemeinschaft bietet, tritt in der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft die Hilfe der Banken und der Börsen. Wenn sie auch die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft nicht so weit vereinheitlichen können wie der Staat die nationale Zahlungsgemeinschaft, so schaffen sie durch Ausgestaltung der weltwirtschaftlichen Kreditmittel eine gewisse Einheitlichkeit jener Zahlungsmittel, welche sich für die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft viel besser eignen als das Geld selbst, welches hier mehr im Hintergrunde bleibt und nur zur Ausgleichung der durch die Kreditmittel nicht mehr zu erledigenden Zahlungen gebraucht wird. Außerdem haben Banken und Börsen auch insofern einen wichtigen Anteil an der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft, als sie bei der Beschaffung und Übertragung vom Gelde die Hauptrolle spielen.

2. *Der Mechanismus des weltwirtschaftlichen Zahlungsverkehrs.* Da im weltwirtschaftlichen Zahlungsverkehr der Geldgebrauch in den Hintergrund tritt und der größte Teil der Zahlungen durch Wechsel erledigt wird, hat sich die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft einen eigenen Mechanismus des Zahlungsverkehrs angegliedert, welcher es eben *ermöglicht, den größten Teil der Zahlungen ohne Geldsendung* zu erledigen. Im Mittelpunkt dieses Mechanismus steht der Wechsel auf ein fremdes Land, welcher auch *Devis*e genannt wird.

Um diesen Mechanismus zu verstehen, wollen wir voraussetzen, daß eine deutsche Ausfuhrfirma Waren nach Holland gesendet hat, deren Gegenwert ihr von dort zufließen wird. Demgegenüber hat eine deutsche Importfirma



Waren aus Holland bezogen, deren Gegenwert sie in Holland bezahlen muß. Lauten die Forderungen der Exportfirma und die Schuld der Importfirma auf dieselbe Summe, so wird der Weg gangbar, die Zahlung ohne Geldversendung nach Holland zu erledigen. Durch Gebrauch des Wechsels ist nämlich die Möglichkeit vorhanden, daß der deutsche Exporteur die Summe vom deutschen Importeur in Empfang nimmt und sich hierdurch bezahlt macht, während in Holland der nämliche Vorgang, nur in entgegengesetzter Richtung sich vollzieht. Der Wechsel ermöglicht dies dadurch, daß die deutsche Exportfirma auf die holländische Importfirma einen Wechsel zieht und diesen an die deutsche Importfirma verkauft, welche den Wechsel an den holländischen Exporteur sendet, welcher letzterer wiederum sein Geld beim holländischen Importeur bei Fälligkeit des Wechsels einkassiert.

Dieser Zahlungsverkehr ist so lange schwerfällig, bis Börse und Banken nicht als Vermittler auftreten. Die Börse schafft den Markt für Devisen, so daß jedermann, der ausländische Zahlungen zu leisten oder ausländische Forderungen zu erhalten hat, auf derselben sich die nötigen Devisen beschaffen oder die verfügbaren Devisen verwerten kann. Bald nehmen sich die Banken dieses Verkehrs an und suchen am Markte selbst Devisen zu erwerben und anzubieten. Hierdurch tritt eine starke Förderung des Devisenverkehrs ein. Die größte Schwierigkeit des oben erwähnten Mechanismus liegt nämlich darin, daß natürlich nur auf den gleichen Betrag lautende Forderungen bzw. Schulden untereinander ausgeglichen werden können. Die Devisen entstehen jedoch aus dem Warenverkehr, genauer überhaupt aus den Zahlungsverpflichtungen der Volkswirtschaft, und können deshalb nicht stets auf dieselben Summen oder auf runde Summen lauten. Die Banken können hier helfen, indem sie die aus dem Zahlungsverkehr entstehenden Originalwechsel, die sogenannten *Handelswechsel*, erwerben, und an Stelle derselben *Bankwechsel* ausgeben, welche sich ganz den jeweiligen Forderungen des Zahlungsausgleiches anpassen können. Überdies erleichtert die Mitwirkung der Banken den weltwirtschaftlichen Zahlungsverkehr schon dadurch, daß Wechsel der in weiten Kreisen bekannten Banken diesen Verkehr abwickeln, welche stets gern genommen werden. Der *Devisenmarkt* wird also durch Einschaltung der Banken erweitert und gelenkig gemacht.

Auch bei fremden Auszahlungen kommt den Banken große Bedeutung zu. Sie betreiben auch das Valutageschäft und verfügen über ausländische Zahlungsmittel und Guthaben; sie können so die benötigten fremden Münzen oder fremden Auszahlungen zur Verfügung stellen. *Internationale Schecks* und *Kabeltransfers* sowie *internationale Postanweisungen* spielen hierbei eine große Rolle, und auch sie können die kostspielige Geldversendung auf das nötigste Maß herabsetzen.

Schmidt, Internationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse. 2. Aufl. Leipzig 1922.

3. Der Geldwert in der weltwirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft. Wir sahen oben, daß die weltwirtschaftliche Zahlungsgemeinschaft wohl eine ent-



wickelte Zahlungsgemeinschaft, hingegen aber keine Rechnungsgemeinschaft ist. Während also in der volkswirtschaftlichen Zahlungsgemeinschaft das Geld den einheitlichen Nenner der Preise darstellt, muß im weltwirtschaftlichen Verkehre das Geld jedes Landes auch selbst bewertet werden. Die Bewertung des fremden Geldes kann auf keinen anderen Gesetzen beruhen als auf den allgemeinen Wertgesetzen, welche die Bedeutung eines jeden Gutes feststellen. So ist es nicht schwer, die Grundlage für die Bewertung des fremden Geldes zu finden.

Wir wollen vom einfachsten Falle ausgehen und voraussetzen, daß es sich um zwei Länder mit Papiergeld handelt. Hier hat das Geld keinen Warenwert und kann nur in seiner Geldeigenschaft bewertet werden. Fügen wir die zweite Voraussetzung hinzu, daß zwischen beiden Ländern überhaupt kein Verkehr besteht, so ist es klar, daß das Geld des einen Landes im anderen Lande überhaupt keinen wirtschaftlichen Wert haben kann. Es kann sein, daß ein Raritätensammler für solches Geld etwas zu geben geneigt ist, im Wirtschaftsverkehre selbst aber kann dieses Geld überhaupt keinen Wert erlangen, weil es zu nichts zu gebrauchen ist.

Lassen wir jene Voraussetzung fallen, daß es sich um Länder handelt, zwischen welchen überhaupt kein Verkehr besteht, so gestaltet sich die Sache schon wesentlich anders. Das Geld des fremden Landes gewinnt nun eine Bedeutung für die Wirtschaft, denn der Verkehr zwischen beiden Ländern erfordert einen Geldgebrauch, und so werden Kaufleute und Industrielle sowie auch Reisende einen Bedarf für das fremde Geld haben. Auch ist es unbestreitbar, daß sich der Wert des fremden Geldes nach seiner Kaufkraft im anderen Lande, nämlich im Ursprungslande richten muß. Es wird ja erworben, um schließlich dort für Einkäufe verwendet zu werden. Es ist aber auch unzweifelhaft, daß die Kaufkraft des fremden Geldes in seinem Ursprungslande nicht allein jenen Wert bestimmen kann, welchen dasselbe im fremden Lande hat. Es kann nämlich nicht gleichgültig sein, ob dies Geld im fremden Lande leicht oder schwer zu erlangen ist, sowie ob es hier stark oder kaum nachgefragt wird. Findet ein erhebliches Angebot im selben statt, so muß dieses Geld geringer bewertet werden als wenn es im fremden Lande nur schwer zu erlangen ist. Und das fremde Geld muß höher bewertet werden, wenn es stark nachgefragt wird, als wenn es nur mäßig begehrt wird. Es ist auch ohne weiteres erklärlich, daß hierüber nichts anderes entscheidet als die Zahlungsbilanz der beiden Länder, da ja die Schulden und Forderungen der beiden Länder aus dem Wirtschaftsverkehr, also aus der Zahlungsbilanz entstehen.

Lassen wir auch die zweite Voraussetzung fallen, und nehmen wir an, es handelt sich nicht um fremdes Papiergeld, sondern um fremdes Metallgeld, so wird der Vorgang der Bewertung des fremden Geldes hierdurch nur insofern berührt, daß nun auch der Warenwert der Münze bei der Bewertung in Betracht kommt. Dies hat zwei Folgen. Einerseits werden die Wertschwankungen des fremden Geldes nach oben und nach unten begrenzt.



Während nämlich der Wert des Papiergeldes auch auf dem Nullpunkte anlangen kann, ist dies beim Metallgelde ausgeschlossen, da die Münze doch stets ihren Warenwert behält. Auch nach oben wird der Wert des Metallgeldes dadurch eingeschränkt, daß bei starker Erhöhung desselben Metall in das fremde Land zur Ausmünzung gesendet werden kann, so daß über eine später zu bezeichnende Grenze hinaus niemand solches Geld erwerben wird, solange durch Versendung ungemünzten Metalls die Zahlung vorteilhafter ist. Andererseits wird durch den Gebrauch von Metall, insofern es sich in beiden Ländern um dasselbe Metall handelt, eine natürliche und gemeinsame Grundlage für die Bewertung des fremden Geldes geschaffen. Diese Grundlage nennen wir die *Münzparität*. Sie wird durch jenes Verhältnis bestimmt, in welchem der Münzfuß beider Länder zueinander steht. So ist z. B. bei Ländern mit Goldwährung das Verhältnis der Summen jener Geldeinheiten für die Münzparität maßgebend, welche aus einem Kilogramm Feingold hergestellt wird. Ist nämlich in 100 Mark Münzen so viel Feingold enthalten wie in 23,821 Dollars oder in 4,895 englischen Pfunds, so ist die natürliche Grundlage für das Verhältnis von Mark und Dollar die Gleichung 100 Mark = 23,821 Dollar und für das Pfund die Gleichung 100 Mark = 4,895 Pfund. Diese Gleichung ist die Münzparität.

Natürlich ist die Münzparität nichts weiter als die Grundlage für die Bewertung des fremden Geldes und bedeutet bei weitem nicht eine Befestigung der Bewertung auf der Münzparität, denn das Vorhandensein einer Münzparität kann jene Faktoren nicht ausschalten, welche wir als die Bestimmungsgründe der Bewertung fremden Geldes kennengelernt haben. Leichtere oder schwerere Erlangbarkeit des fremden Geldes sowie die Kaufkraft desselben im Ursprungslande können nicht gleichgültig sein. Das fremde Geld wird ja für Zahlungen im Auslande verwendet und nach deren Erfolg bewertet, und es kann im Inlande nicht erzeugt werden. Eben deshalb müssen Schwankungen in der Bewertung des fremden Geldes, wie bei jedem Preise vorkommen. Die Achse dieser Schwingungen bildet die Münzparität, und die Grenzen, welche dieser Bewegung durch den Gebrauch desselben Metalls gesetzt sind, werden uns gleich beschäftigen.

Die wichtigsten Münzparitäten geben wir in folgender Zusammenstellung:

Rm. 100 = Frcs. 123,160	Frcs. 100 = Rm. 81,000
„ 100 = £ 4,895	£ 1 = „ 20,4295
„ 100 = Fl. hl. 59,260	Fl. hl. 100 = „ 168,739
„ 100 = \$ 23,821	\$ 1 = „ 4,1979
„ 100 = sk. Kr. 88,880	sk. Kr. 100 = „ 112,500

Es soll bemerkt werden, daß Münzparitäten nicht nur zwischen Ländern bestehen, welche ihre Münzen aus demselben Metalle verfertigen. Auch zwischen Gold- und Silberwährungsländern gibt es eine Münzparität, welche sich nur darin unterscheidet, daß sie selbst schwankend ist, weil sich das Wertverhältnis der zugrundeliegenden Metalle mit der Zeit verschiebt.

Haupt, Arbitrages et parités. 8. éd. Paris 1894. —



4. *Der Devisenkurs.* Der Wechsel und demnach auch die Devisen ist kein eigentliches Zahlungsmittel, sondern bloß ein Kreditmittel. Demnach enthält die Devisen bloß ein Zahlungsversprechen, welches auf eine Summe Geldes lautet. Dementsprechend muß auch die Grundlage für die Bewertung der Devisen im Werte jener Geldsumme liegen, auf welche sie lautet. Da aber in normalen Zeiten die Devisen auf Metallgeld, in der Regel auf Gold, lauten, so muß auch der Devisenkurs oder, wie ihn Knapp nennt, *der intervalutarische Kurs* sich auf der Münzparität aufbauen. Das Verhältnis des Goldgehaltes der Münzen muß mit anderen Worten die Grundlage für die Gestaltung des Kurses der auf diese Münzen lautenden Devisen bilden.

Dies wird von Knapp bezweifelt, denn er meint, daß der intervalutarische Kurs keine natürliche Grundlage besitzt, sondern stets künstlich durch staatliches Eingreifen, welches auf dem Wege der Notenbank erfolgt, auf einer gewählten Grundlage festgelegt wird. Diese Behauptung Knapps trifft zweifellos zu, wenn es sich um zwei Papierwährungsländer handelt, denn hier gibt es keine natürliche Grundlage für den Wechselkurs, außer wenn wir dieselbe darin suchen wollen, daß sich die Preisverhältnisse auf einer gewissen Grundlage in beiden Ländern festgestellt haben, und dieses Verhältnis stabilisiert werden soll. Dies ist freilich nur mit zielbewußtem Eingreifen zu erreichen. Anders steht es aber, wenn beide Länder z. B. Goldwährung haben, in welchem Falle die Münzparität den Ausgangspunkt für das Wertverhältnis beider Währungen bilden muß, natürlich nur so lange, bis die Goldversendung zwischen beiden Ländern frei und möglich ist.

Da die Wechsel im weltwirtschaftlichen Verkehr zur Ware werden, welche am Markte angeboten und nachgefragt wird, so kann natürlich auch die Münzparität den Kurs nicht in jenem Sinne befestigen, daß der Wechselkurs keinen Schwankungen unterworfen sei. Der Wechselkurs, d. h. der Preis für fremde Wechsel, muß vor allem jene Schwankungen mitmachen, welche sich im Werte jener Währung vollziehen, auf welche die Devisen lauten. Aber auch die Nachfrage und das Angebot an Devisen muß naturgemäß den Wechselkurs beeinflussen und Schwankungen hervorrufen. Da das Verhältnis von Nachfrage und Angebot an Devisen von der Zahlungsbilanz der beiden in Frage kommenden Länder abhängt, so ist im Endresultate die Zahlungsbilanz, natürlich in Verbindung mit der Kaufkraft beider Geldarten im Ursprungslande, jener Bestimmungsgrund, von welchem der Devisenkurs abhängt.

Falls Deutschland erhebliche Zahlungen an das Ausland zu leisten hat, so wird es in Deutschland schwer sein, Wechsel auf das Ausland zu erhalten, da das Angebot knapp, die Nachfrage jedoch lebhaft ist. Der ausländische Wechselkurs muß also in Deutschland steigen. Im Auslande wird es umgekehrt infolge des erheblichen Angebotes leicht sein, Wechsel auf Deutschland zu erhalten, und da sie weniger nachgefragt sind, wird auch der Devisenkurs auf Deutschland sich niedrigstellen. Dasselbe gilt auch bezüglich der Veränderungen in der Kaufkraft des einen oder des anderen Geldes, da eine Zunahme derselben den Wert des Geldes hebt, eine Abnahme hingegen ihn drückt.

Diese Schwankungen des Wechselkurses haben keine Grenzen, solange es sich um zwei Länder mit Papierwährung handelt. Geradeso wie das Papier-



geld selbst, auf welches der Wechsel lautet, kann der Wert des Wechsels je nach dem Stande von Angebot und Nachfrage sowie je nach der Kaufkraft des Geldes, auf welches der Wechsel lautet, unbeschränkte Wertveränderungen erleiden. Als die Kaufkraft der Mark jäh sank und die Nachfrage nach fremden Wechseln infolge der Zahlungen, welche Deutschland im Auslande zu leisten hatte, stark in die Höhe ging, erreichten die fremden Wechsel in Deutschland phantastisch hohe Kurse.

Anders steht die Sache, wenn es sich um zwei Goldwährungsländer handelt. Angebot und Nachfrage der fremden Wechsel können hier auch schwanken und ein Steigen bzw. ein Sinken der Devisenkurse nach sich ziehen. Doch sind diesen Schwankungen Grenzen gesetzt, welche nicht überschritten werden können. Der auf Gold lautende Wechsel eines fremden Landes kann nicht höher steigen als bis zu jenem Punkte, auf welchem es billiger wird, sich Gold zu verschaffen und ins Ausland zu senden, als einen Wechsel zu erwerben. Dieser Punkt wird der *obere Goldpunkt* genannt. Er wird durch jene Kosten bestimmt, welche die Goldversendung verursacht. Diese Kosten setzen sich aus den Transportkosten, aus den Versicherungskosten und aus dem Zinsverluste zusammen, welchen die Versendung des Goldes verursacht. In solchen Ländern, in welchen die Notenbank Gold nur gegen eine Prämie gibt, wie z. B. in Frankreich, tritt diese zu den obigen Kosten hinzu. Stellen sich diese Kosten insgesamt billiger als die Erwerbung der Devisen, so wird es vorteilhafter, das Gold zu versenden, und die Wechsel finden keine Abnehmer, was auf ihren Kurs so lange drücken muß, bis sie unter den oberen Goldpunkt sinken. Voraussetzung hierfür ist freilich, daß die Goldbeschaffung keine Schwierigkeiten bietet und anstandslos vor sich gehen kann.

Aber nicht nur das Steigen, sondern auch das Sinken des Devisenkurses hat seine Grenze. Wird das Angebot an Devisen eines Landes so groß und die Nachfrage nach denselben so flau, daß es vorteilhafter wird, den Wechsel nicht im Inlande zu verkaufen, sondern denselben nach dem Auslande zu senden, um ihn dort einzukassieren und das Gold sich senden zu lassen, so wird das Angebot in solchen Wechseln abnehmen, da die Besitzer solcher Wechsel dieselben nicht mehr im Inlande zu Markte bringen, weil sie sich eben besser zu stehen kommen, wenn sie sich das Gold aus dem Auslande senden lassen. In diesem Falle sagen wir, daß der Devisenkurs den *unteren Goldpunkt* erreicht hat.

Wenn also zwei Goldwährungsländer sich gegenüberstehen und der Verkehr in Gold in beiden frei ist, so sind in den beiden Goldpunkten den Schwankungen der Devisenkurse ziemlich enge Schranken gesetzt. In diesem Falle bewegen sich die Devisenkurse stets in der Nähe der Münzparität. Sie können nur unerheblich über oder unter derselben stehen. Die Ursache hierfür liegt darin, daß sobald die Devisenkurse sich über die Goldpunkte hinausbewegen, die Goldversendung nach dem Auslande oder vom Auslande in Bewegung gesetzt wird.

Suchen wir nach dem letzten Bestimmungsgrunde des Devisenkurses, so



finden wir denselben, wenn es sich um zwei Goldwährungsländer handelt, *in der Gestaltung der Zahlungsbilanz*. Gestaltet sich die Zahlungsbilanz eines Landes günstig, indem die Forderungen des Landes die Schulden überwiegen, so gestaltet sich auch der Devisenkurs für das Land vorteilhaft. Im umgekehrten Falle steigen die ausländischen Devisenkurse im Lande. Nachdem der Devisenkurs ein Marktpreis ist, welcher von der jeweiligen Marktlage abhängt, haben nur die jeweilig fälligen oder in der nächsten Zukunft fällig werdenden Forderungen und Zahlungsverpflichtungen der Volkswirtschaft und des Auslandes auf denselben unmittelbaren Einfluß. Diese beherrschen die Marktlage und bestimmen die Devisenkurse. Hiernach kann, wie es sich während und nach dem Kriege gezeigt hat, eine ausländische Anleihe, welche im Endresultate die Zahlungsbilanz des Landes verschlechtert, vorteilhaft auf die Devisenkurse einwirken, da sie unmittelbar dem Markte fremdes Geld oder Devisen zuführt.

Handelt es sich um Papierwährungsländer und fällt hiermit jene Stütze, welche die Münzparität den Devisenkursen bietet, so gewinnt neben der Zahlungsbilanz auch die Kaufkraft des Geldes im Ursprungslande Einfluß auf die Devisenkurse. Doch hierüber soll weiter unten ausführlicher gesprochen werden.

*Die Devisenkurse tragen eine Ausgleichstendenz in sich.* Das Steigen des Devisenkurses auf ein fremdes Land erschwert die Einfuhr von dort, da die Waren desselben Landes im Preise steigen. Diese Verteuerung der Einfuhr wirkt hemmend auf dieselbe, sie fördert aber auch zugleich die Ausfuhr in dasselbe Land, weil die Devisen des fraglichen Landes hoch im Preise stehen und hierdurch die Ausfuhr dorthin angeeifert wird. Die Abnahme der Einfuhr aus dem fraglichen Lande sowie die Zunahme der Ausfuhr in dasselbe verringern die Nachfrage nach Devisen dieses Landes, und die Zunahme der Ausfuhr vergrößert zugleich das Angebot an solchen Devisen. Die natürliche Folge ist eine Senkung des Devisenkurses auf dasselbe Land.

Sind uns alle diese Zusammenhänge bekannt, so wird uns verständlich, weshalb die Devisenkurse unter geordneten Währungsverhältnissen und in normalen Zeiten nur mäßige Schwankungen aufweisen. Sie regeln sich automatisch, denn sie werden einerseits durch die Goldwährung gestützt und in enge Schranken gebannt, andererseits auch durch Beeinflussung der Aus- und Einfuhr in ihren Schwankungen gemäßigt.

Die Einengung der Schwankungen der Devisenkurse bedeutet keine Fixierung derselben. Einerseits schwanken sie innerhalb der Goldpunkte, andererseits sind die Goldpunkte selbst nicht fest und unveränderlich. Sobald sich jene Komponenten ändern, aus welchen sich die Goldpunkte ergeben, müssen sich natürlich auch diese selbst ändern. Von diesen Komponenten kommt in dieser Beziehung wegen seiner Veränderlichkeit hauptsächlich der Zinsfuß in Betracht. Eine Änderung desselben verschiebt die Goldpunkte. Doch sind diese Veränderungen in normalen Zeiten gering.

In der Richtung der Ausgleichung der Devisenkurse wirkt nicht nur die oben ausgeführte selbsttätige Regelung der Handelsbilanz, sondern auch die *Arbitrage*.



Bezüglich der Devisen besteht sie in der Berechnung der vorteilhaftesten Zahlungsabwicklung. Sie zieht in Betracht, daß das Land nicht bloß mit einem, sondern mit mehreren fremden Ländern im Zahlungsverkehr steht, und daß diese Länder selbst untereinander Zahlungsverbindungen haben. Hieraus kann sich ergeben, daß — falls die Devisenkurse auf das Land A steigen, dieselben auf das Land B hingegen, welches mit dem Lande A ebenfalls in Zahlungsverkehr steht, günstig stehen — es vorteilhaft wird, Devisen des Landes B zu erwerben und dieselben an Zahlungsstatt dem Lande A zu überlassen. Hierbei wird der Umstand ausgenützt, daß das fragliche Land dem Lande B gegenüber eine günstige Zahlungsbilanz aufweist, welche den billigen Erwerb der Devisen dieses Landes ermöglicht, während die Zahlungsbilanz dem Lande A gegenüber nicht so vorteilhaft ist, und es deshalb schwerer ist, Devisen auf das Land A zu erhalten. Das Land benutzt also in diesem Falle seine Forderungen auf das Land B, um seine Schulden auf das Land A leichter begleichen zu können.

Die Notierung der Devisenkurse kann in zweifacher Weise erfolgen. Sie kann sich auf die innere Währung stützen, indem durch den Kurs angezeigt wird, wieviel fremdes Geld für eine Einheit oder für 100 Einheiten des inländischen Geldes zu haben sind. In diesem Falle ist also bei der Notierung die einheimische Währung fix und die ausländische veränderlich. Diese Notierung ist die seltenere. Sie wird zum Teil in England gebraucht, und auch in Rußland war sie üblich. Die zweite Notierungsmethode stützt sich auf die fremde Währung, indem sie angibt, wieviel heimisches Geld für 100 Einheiten des fremden Geldes zu bezahlen sind. Hier liegt also der Festpunkt in der fremden Währung, und die Anzahl der heimischen Währungseinheiten verändert sich bei Änderung des Devisenkurses. Bei Wechseln ist auch die Laufzeit auf den Wert von Einfluß. Deshalb wird besonders auf den überseeischen Plätzen, so z. B. in Neuyork, bei der Notierung der Devisenkurse auch ein Unterschied je nach der Laufzeit des Wechsels gemacht (Sichtwechsel, Dreimonatswechsel usw.). Ferner ist beim Wechsel auch die Bonität von großer Wichtigkeit. Deshalb wird auf den überseeischen Plätzen, so z. B. in Neuyork, eine eigene Notierung der Bankwechsel und der Handelswechsel vorgenommen. Bankwechsel stehen im Preise höher, da sie Wechsel erster Güte sind.

*Goschen*, The theory of foreign exchanges. 1. u. 2. Aufl. London 1863. (Theorie der auswärtigen Wechselkurse. Übers. v. *Stöpel*. Anastatischer Neudruck, Berlin 1915.) — *F. Schmidt*, Internationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse. 2. Aufl. Leipzig 1922. — *Schraut*, Die Lehre von den auswärtigen Wechselkursen. 2. Aufl. Leipzig 1882. — *Schär*, Zahlungsbilanz und Diskont. Berlin 1908. — *Heiligenstadt*, Beiträge zur Lehre von den auswärtigen Wechselkursen. Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. III. Folge. Bd. IV., V. u. VI. 1892—1893.

5. *Die Mittel der Ausgleichung der Zahlungsbilanz.* Die Zahlungsbilanz ist ein fortwährendes Sichgegenüberstehen von Forderungen und Verpflichtungen. Der weltwirtschaftliche Zahlungsverkehr ist ein fortwährendes Ausgleichen der sich zwischen zwei Ländern gegenüberstehenden Posten. Dieser Ausgleich spielt sich, wie wir sehen, in erster Reihe durch den Devisenverkehr, und zwar möglichst durch Ausschaltung der Geldsendung ab. Im Endresultate bedeutet dies, daß in der Weltwirtschaft der Naturaltausch, also der unmittelbare Austausch von Waren und Dienstleistungen vorherrscht. Allerdings nicht in seiner ungehobelten rohen Form, sondern durch Zuhilfenahme der Geldrechnung, aber doch auf dem Wege der Verrechnung und Ausgleichung der sich gegenüberstehenden Posten.

Natürlich ist dies nicht restlos möglich. Auch direkte Geldversendung



wird nötig, und sie tritt nicht etwa bei einem Bilanzschlusse, also z. B. am Ende des Wirtschaftsjahres ein, wie es der Fall sein würde, wenn der Weltwirtschaftsverkehr durch tatsächliche Aufstellung von Bilanzen und Ausgleichung derselben am Jahresschluß geführt werden würde. Die Notwendigkeit der Geldversendung kann sich vielmehr in jenem Zeitpunkte ergeben und ergibt sich auch, falls die jeweilig fälligen Schulden der Volkswirtschaft eine Höhe erreichen, welche den Devisenkurs so hoch steigen läßt, daß die Geldversendung lohnender ist. Bei starker Senkung des Devisenkurses auf das Ausland tritt, wie oben ausgeführt wurde, beim unteren Goldpunkte das Gegenteil ein. In diesen Fällen wird vor allem zwischen Goldwährungsländern das *Gold* zur Ausgleichung der Zahlungsbilanz verwendet. Aber auch *Papierzahlungsmittel*, Banknoten und Papiergeld, können zum Ausgleich der Zahlungsbilanz nach dem Auslande versendet werden, nur sind sie ein unvollständigeres Mittel der Ausgleichung, da sie keinen Warenwert besitzen und auch ihre weltwirtschaftliche Nachfrage, also ihre Verwertbarkeit gegenüber anderen Ländern, hierdurch beeinflußt wird.

Der Ausgleich der Zahlungsbilanz kann auch durch *Kapitalausfuhr* erfolgen. Sie besteht zumeist in der Ausfuhr von Effekten, also von Wertpapieren, welche dem Auslande den Bezug von Zinsen und Renten sowie Unternehmergewinnen (Dividenden) sichern und deshalb von kapitalkräftigeren Ländern oft gern aufgenommen werden. Daß auch *Forderungen gegenüber einem anderen Lande* zum Zwecke der Ausgleichung der Zahlungsbilanz gegenüber einem dritten Lande verwendet werden können, haben wir schon oben gesehen. Der Kapitalverkehr kann auch zu einer Stundung des Saldos der Zahlungsbilanz herbeigezogen werden, indem *im Auslande eine Schuld* kontrahiert wird, welche unmittelbar eine Kapitaleinfuhr zur Folge hat oder aber einen Zahlungsaufschub gewährt.

Diese Ausgleichsmittel der Zahlungsbilanz sind nicht gleichwertig. Das Kompensationsverfahren im Devisenverkehr, die Geldversendung sowie die Überlassung von Forderungen in einem fremden Lande an ein drittes Land sind einer endgültigen Begleichung der Zahlungsbilanzposten gleich. Beim Kapitalexporte ist dies auch der Fall, jedoch schon in einer Weise, daß dem Auslande gegenüber hieraus neue Schulden entstehen, da von nun an die Zinsen, Dividenden und Renten nach dem Kapitale bzw. nach den fraglichen Effekten an das Ausland zu bezahlen sind. Dasselbe gilt für die Kontrahierung von Schulden im Auslande, wobei der Zahlungsbilanz in der Zukunft eine Last aufgebürdet wird.

Wenn Gold das beste Ausgleichsmittel einer passiven Zahlungsbilanz ist, so ist dies dem zuzuschreiben, daß Gold die verhältnismäßig wertbeständigste Ware ist, welche einer Weltnachfrage gegenübersteht, die natürlich nicht zuletzt dadurch beeinflußt wird, daß das Gold in weitestem Kreise durch die einzelnen Volkswirtschaften als Währungsmetall verwendet wird.

Aber auch diese Nachfrage hat ihre Grenzen, wie es sich während des Weltkrieges gezeigt hat. Einzelne Volkswirtschaften, wie z. B. jene der nordischen



Länder, wurden mit Gold so weit gesättigt, daß sie sich weigerten, Gold weiter aufzunehmen. Natürlich war dies ebenfalls eine Folge der Störungen in der Weltwirtschaft, welche durch Unterbindung des Weltwirtschaftsverkehrs verursacht wurden, denn wäre dieser ungestört geblieben, so wäre auch das zuströmende Gold leicht in Waren umsetzbar geblieben, wie es vor dem Weltkriege gewesen ist.

6. *Die Inflation und die Devisenkurse.* Wir haben die Bewertungsgrundlage für ausländisches Geld in zwei Momenten erkannt. Einerseits in der inneren Kaufkraft des Geldes, andererseits in der Zahlungsbilanz des Landes. Hieraus ergibt sich, daß alles, was den inneren Wert des Geldes beeinflusst, auch auf die Devisenkurse einwirken muß. Die Devisen lauten ja auf fremdes Geld und werden nachgefragt, um in Waren und Dienste umgesetzt zu werden. Wenn also die Inflation den Geldwert beeinflussen kann — und wer vermag dies zu bezweifeln — so muß sie auch den Devisenkurs beeinflussen.

Wie ist aber diese Beeinflussung mit der automatischen Regelung der Devisenkurse vereinbar? Letztere ist, wie wir sahen, eine Folge der Einwirkung der Devisenkurse auf die Zahlungsbilanz, und sie kann demnach nur so lange wirksam werden, bis in der Volkswirtschaft nicht Kräfte zur Geltung kommen, welche die Verteuerung der ausländischen Waren durch die hohen Devisenkurse zwar freilich nicht hintanhaltend, jedoch in ihrer Wirkung abschwächen, und welche auch die Ausfuhr hemmen, anstatt sie anzueifern. Solche Kräfte werden aber durch die Inflation tatsächlich hervorgerufen. Zunächst geschieht dies dadurch, daß die Inflation Einkommenverschiebungen nach sich zieht, welche sich als zusätzliche Kaufkraft bei einzelnen Schichten geltend machen, welche hierdurch in die Lage versetzt werden, die steigenden Preise zu bezahlen, wodurch die Einfuhr angeeifert wird. Dies wurde während und nach dem Weltkriege verschiedentlich festgestellt und nachgewiesen, daß die Luxuseinfuhr, trotz der schlechten Wirtschaftslage, einen sehr erheblichen Umfang angenommen hat. Aber auch jene Preissteigerung, welche durch die Inflation hervorgerufen wird, arbeitet der Ausgleichung der Devisenkurse entgegen. Die steigenden Preise bieten den Waren im Inlande lohnenden Absatz und halten Waren im Lande zurück, welche ohne Inflation ausgeführt worden wären. Freilich wirkt die hohe Bewertung fremden Geldes und fremder Devisen im späteren Verlaufe der Inflation ausfuhrfördernd, jedoch erst in einem Stadium, in welchem die innere Kaufkraft des inländischen Geldes schon sehr gelitten hat, so daß durch diese Ausfuhr das Steigen der fremden Wechselkurse und die niedere Bewertung der einheimischen Währung im Auslande nicht mehr wettgemacht werden kann.

Die *Inflation* wirkt also vor allem dadurch auf die Devisenkurse ein, daß sie *Kräfte frei macht, welche der selbsttätigen Regelung der Devisenkurse entgegenarbeiten.* Der innere Wert des einheimischen Geldes sinkt, und die Kräfte werden lahm gelegt, welche durch Beengung der Nachfrage und durch Förderung des Angebotes an fremden Devisen in der Richtung der



Hebung des Kurses des einheimischen Geldes im Auslande und in der Richtung der Senkung des fremden Geldes im Inlande wirken würden.

Die Inflation berührt aber die Devisenkurse noch in einer anderen Richtung. Da sie Begleiterscheinung der Papiergeldwirtschaft ist und somit die Stütze der Devisenkurse, welche denselben die Münzparität bietet, wegschwemmt, so muß sie dem zweiten Faktor der Bewertung fremden Geldes, der inneren Kaufkraft, in der Bestimmung des auswärtigen Geldwertes Platz machen. Fremdes Geld wird ja nachgefragt, um schließlich direkt oder indirekt zu Zahlungen im Ursprungslande verwendet zu werden. Deshalb muß, wenn der Geldwert durch Inflation sinkt, ein Sinken der Wechselkurse auf dieses Land und ein Steigen derselben im Inflationslande auf fremde Länder eintreten. Neben der Zahlungsbilanz, welche nach wie vor den Devisenkurs beeinflußt, tritt also als zweiter Faktor der innere Geldwert, welcher, solange Goldwährung bestand, dadurch ausgeschaltet wurde, daß die Währung im Goldwerte eine internationale Stütze und eine ständige Grundlage in der Münzparität besessen hat. Solange Goldwährung besteht, kann eben auch bei einer Senkung des Geldwertes im Inlande die Bewertung im Auslande nicht unter den Goldwert sinken, während bei Papierwährungen diese Stütze fehlt und somit die Währung, und mit ihr der Devisenkurs, vom Geldwerte abhängig wird.

Die Einwirkung der Inflation auf die Devisenkurse, d. h. auf die Bewertung des fremden Geldes, wurde schon lange wahrgenommen und in England in der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts lebhaft erörtert. *Ricardo* erblickte den Grund der Verschlechterung der englischen Wechselkurse nach der Suspendierung der Einlösung der Noten der Bank von England in der Papiergeldwirtschaft. Er geht hierbei von der selbsttätigen Regelung der Wechselkurse in Verbindung mit der Quantitätstheorie aus. Solange Goldwährung besteht, müssen die Preise verschiedener Länder in einem Verhältnisse zueinander stehen, welches die Parität des Goldes zur Grundlage hat. Eine Geldvermehrung stört das auf diese Weise entstandene natürliche Gleichgewicht, indem sie im Lande der Geldvermehrung eine Preissteigerung hervorruft, welche erhöhte Einfuhr und verringerte Ausfuhr zur Folge hat. Da aber die Zahlungsbilanz ausgeglichen werden muß, so hat vermehrte Einfuhr ein Ausströmen des Goldes zur Folge, wodurch — da die Geldmenge verringert wird — die Preissteigerung aufhört, und mit dem Sinken der Preise auch die forcierte Einfuhr ihre Grundlage verliert. Tritt hingegen Papiergeld an die Stelle des abgeflossenen Goldes, so wird der selbsttätigen Regelung entgegengearbeitet, da ja ein Sinken der Preise hintangehalten und somit die Einfuhr nicht gehemmt wird. Aus der Weiterbildung dieser Ansichten *Ricardos* entstand die *Currency-Theorie*, welche von *S. J. Loyd* (später *Lord Overstone*) ausgebaut wurde. Die selbsttätige Regelung der Wechselkurse durch das Ineinandergreifen von Geldmenge und Preisen und durch das Abfließen der über Gebühr vermehrten Geldmenge, solange es sich um reine Goldwährung handelt, steht auch im Mittelpunkt dieser Theorie. Hier weicht sie von *Ricardo* nur darin ab, daß sie bei einem Nebeneinander von Gold und Banknoten (beide zusammen werden Umlaufsmittel, d. h. *Currency* genannt, hiervon die Benennung der Theorie) die Aufnahme der Barzahlungen, d. h. die Einlösung der Noten für keine Garantie der selbsttätigen Regelung betrachtet, weil diese nur eintreten könne, wenn sich die Noten geradeso wie das Gold verhalten, wenn also bei Abfluß von Gold



auch die entsprechende Verminderung des Notenumlaufes erfolgt. Auch berücksichtigt sie schon, daß die Inflation nicht bloß auf die Preise, sondern auch auf den Zinsfuß einwirkt.

Der Fehler der Currency-Theorie liegt darin, daß sie sich zu stark an die Rolle des Goldes klammert und die Gestaltung der Wechselkurse rein von der Geldseite her zu erklären sucht. Schon die Vertreter der *Banking-Schule*, *Tooke* und *Fullarton*, haben dies betont und haben darauf hingewiesen, daß die Wechselkurse auch durch andere Umstände beeinflußt werden können. *Goschen* und *Bagehot* haben dann nachgewiesen, daß jede Beeinflussung der Zahlungsbilanz die Wechselkurse berührt. Sonach ist nicht die Erklärung fehlerhaft, welche *Ricardo* und die *Currency-Schule* bezüglich der Einwirkung der Inflation auf die Wechselkurse gegeben haben, sondern nur ihr Standpunkt ist einseitig, wenn sie nur eine Beeinflussung der Wechselkurse von der Geldseite her vor Augen haben. Auch ist es einseitig zu meinen, nur wo Goldwährung herrscht, könne sich ein fester Wechselkurs ausbilden. Auch wo kein Goldverkehr besteht, kann sich der Geldwert festigen und ein ständiges Verhältnis zu den ausländischen Währungen sich ausbilden. Die Inflation stört auch dieses feste Verhältnis durch Verminderung der inneren Kaufkraft des Geldes.

Auf diese Erkenntnis stützt sich die *Theorie von der Kaufkraftparität*, welche von *Cassel* entwickelt wurde. Wir können sie kurz dahin zusammenfassen, daß das Verhältnis zweier Währungen durch die Kaufkraft derselben bestimmt wird. Erfolgt eine Störung dieses gefestigten Verhältnisses durch Inflation, so wirkt sich dieselbe in den Wechselkursen aus. *Cassel* versuchte durch diese Theorie schon während des Krieges zu beweisen, daß der Grund für das Sinken der deutschen Währung nicht in der Störung der Zahlungsbilanz, sondern in der Inflation liege, welche den inneren Wert der deutschen Währung untergraben, also die Kaufkraftparität zu anderen Währungen verschoben hat<sup>1</sup>. Einen ähnlichen Standpunkt wie *Cassel* nahmen *Liefmann*, *Mises*, *Wicksell* und zum Teil auch *Diehl* ein, während *Heyn*, *Bendixen* und andere den alten Standpunkt verteidigten, wonach der Devisenkurs durch die Zahlungsbilanz bestimmt wird.

Somit ist heute der Gegensatz, welcher seinerzeit zwischen den *Bullionisten* (*Ricardo* und seine Anhänger) sowie der Currency-Theorie und ihren Gegnern bestand, von neuem, nur in einer modernisierten Form entbrannt. Heute spricht man von einem Gegensatz zwischen *Inflationstheoretikern* (die Theorie der Kaufkraftparität) und *Zahlungsbilanztheoretikern*. Hierzu ist folgendes zu bemerken. Gewiß hat *Cassel* Recht, wenn er die Kaufkraft des Geldes als Bestimmungsgrund des Devisenkurses hervorhebt, doch ist hierzu zunächst zu bemerken, daß die Berücksichtigung dieses Bestimmungsgrundes der Devisenkurse nicht mit einer Vernachlässigung des anderen wichtigen Bestimmungsgrundes, nämlich der Zahlungsbilanz Hand in Hand gehen darf, wie dies, wie mir scheint, bei *Cassel* so ziemlich der Fall ist. Zweitens soll darauf hingewiesen werden, daß der Einfluß der durch Inflation veränderten Kaufkraft auf den Devisenkurs schon lange bekannt ist. Wer *Goschens* „Theorie der auswärtigen Wechselkurse“ (deutsche Übersetzung von F. Stöpel, Frankfurt a. M. 1875), welches im Jahre 1863 erschien, zur Hand nimmt, wird im IV. Kapitel bei der Besprechung der Wechselkurse Österreichs und insbesondere Rußlands finden, daß derselbe *Goschen*, der die Zahlungsbilanz als die Grundlage der Gestaltung der Devisenkurse betrachtet, bei entwerteten Währungen den Einfluß der Geldentwertung behauptet. Seine Untersuchungen unterscheiden aber wohlweislich

<sup>1</sup> Eine genauere Präzisierung der Theorie von der Kaufkraftparität hat *Keynes* in seinem Buche, Ein Traktat über Währungsreform. Übers. v. Kochenthaler. München und Leipzig 1924. S. 90—109, versucht.



zwischen dem Falle der Goldwährungsländer und jenem der Papierwährung. Wir mußten von unserem Standpunkte, welcher der ganzen Untersuchung die Gestaltung des Wertverhältnisses der beiden fraglichen Währungen zugrunde legte, zu demselben Ergebnisse gelangen. Die ganze Kontroverse entfällt also, wenn wir reinlich zwischen dem Zustande der Gold- und jenem der Papierwährung unterscheiden. Die Kaufkraft des Geldes ist ebenso ein Bestimmungsgrund des Devisenkurses wie der Stand der Zahlungsbilanz. Nur tritt bei einer Inflation der erste Faktor stärker in den Vordergrund, um so mehr, als durch Unterbindung der freien Goldbewegung jene Grenzen unwirksam werden, welche infolge der gemeinsamen Goldgrundlage der Währungen der Wechselkursbewegung durch die Goldpunkte gesetzt sind.

Es scheint das ganze Problem der Wechselkurse heute wieder einmal zu stark auf das Inflationsproblem zugeschnitten zu sein, wenn Cassel meint: „Wenn zwischen den beiden Ländern A und B eine normale Handelsfreiheit gegeben ist, wird sich zwischen ihnen ein Wechselkurs stabilisieren, und dieser Kurs wird, abgesehen von kleinen Schwankungen, unverändert bleiben, solange keine Veränderungen in der Kaufkraft der beiderseitigen Valuten eintreten und dem Handel keine speziellen Schranken auferlegt werden.“ (Das Geldwesen nach 1914. Leipzig 1925. S. 104.) Es muß doch eine Änderung in der Zahlungsbilanz, auch wenn keine Änderung bezüglich der inneren Kaufkraft des Geldes eintritt und wenn die Handelsfreiheit unberührt bleibt, von Einfluß auf den Wechselkurs sein, da Angebot und Nachfrage nach Devisen hierdurch berührt werden. Der zweite Satz Cassels, „wenn zwei Valuten Inflation erlitten haben, ist der normale Wechselkurs gleich dem alten Kurs, multipliziert mit dem Quotienten zwischen dem Grade der Inflation in dem einen und dem anderen Lande“ (S. 105) scheint mir ganz auf der Grundlage der mechanischen Quantitätstheorie zu stehen.

Die Literatur über den Zusammenhang zwischen Inflation und Wechselkurs ist seit dem Weltkrieg ungemein angewachsen. Fast alle Nationalökonomten von Ruf haben zum Problem Stellung genommen. Aus dieser großen Fülle von Schriften seien erwähnt: Cassel, Deutschlands wirtschaftliche Widerstandskraft. Berlin 1916. — Bendixen, Das Inflationsproblem. Stuttgart 1917. — Diehl, Über Fragen des Geldwesens und der Valuta. Jena 1918. — Keynes, Ein Traktat über Währungsreform. Übers. von E. Kochenthaler. München u. Leipzig 1924. — Cassel, Das Geldwesen nach 1914. Leipzig 1925. — H. Müller, Wechselkurse u. Güterpreise. Jena 1926. — H. Leroi-Fürst, Die Entwicklung der Lehre von der Zahlungsbilanz im 19. Jahrhundert bis 1873. Archiv für Sozialwissensch. u. Sozialpol. 56. Bd. 1926.



---

## FÜNFTER TEIL

### Die Bewegungserscheinungen des Wirtschaftslebens

1. *Statik und Dynamik im Wirtschaftsleben.* Jedes Leben trägt den Keim der Bewegung in sich. Nur wo kein Leben ist, herrscht Bewegungslosigkeit und Starrheit. So muß denn auch das Wirtschaftsleben fortwährende Veränderung und Umgestaltung im Gefolge haben. Die Grundlagen, auf denen es ruht, die Beweggründe, welche im Wirtschaftsleben zur Geltung kommen, ja die Mittel der Wirtschaft selbst, befinden sich in einer fortwährenden Umgestaltung, welche das Wirtschaftsleben nie zur Ruhe kommen läßt. Umbildung, fortwährender Wechsel und rastlose Neugestaltung der Wirtschaftsprozesse sind die natürlichen Begleiterscheinungen des Wirtschaftens, das ja selbst eine Anpassung an die wechselnden Lebensbedingungen ist.

Wenn auch die Grundtatsache der Wirtschaft, das Rangordnen und die Zuweisung der Güter für die Bedürfnisbefriedigung, stets dieselbe bleibt, so muß in der Wirtschaft schon dadurch ein fortwährender Wechsel entstehen, daß die *subjektiven Beweggründe* der Wirtschaft, nämlich die Bedürfnisse selbst, fortwährend in einer Umbildung begriffen sind. Hat ja die Wirtschaft die Mittel für die fortwährend in Bewegung begriffenen Ziele der Menschen aufzubringen und zuzuweisen. Schon die Bevölkerungsbewegung selbst muß auf Qualität und Quantität der in der Volkswirtschaft sich geltend machenden Bedürfnisse einwirken, und jede Änderung der menschlichen Bestrebungen sowie der Lebensgewohnheiten enthält den Keim der Änderung in sich.

Aber auch die *sachliche Grundlage* der Wirtschaft ist nicht starr und unbeweglich. Wir wollen von jenen Umbildungen ganz absehen, welche sich in der Naturumgebung des Menschen vollziehen, und nur darauf hinweisen, daß nur jene Naturschätze für die Wirtschaft in Betracht kommen, von welchen die Menschheit Kenntnis erlangt und welche sie zu nutzen weiß. So gewinnt auch in den sachlichen Grundlagen der Wirtschaft das fortwährend veränderliche subjektive Moment entscheidende Bedeutung. Ent-



deckung neuer Naturschätze sowie die Zunahme der Kenntnisse in der Ausbeutung dieser Naturschätze, sodann Erfindungen verändern auch die objektive Grundlage der Wirtschaft ohne Unterlaß, so daß mit der Zeit die sachlichen Grundlagen der Wirtschaft sich wesentlich anders gestalten. Dasselbe gilt von der Kapitalansammlung, welche den technischen Fortschritt unterstützt, gleichzeitig aber auch das gesellschaftliche Gefüge der Wirtschaft umgestaltet. Je mehr das gesellschaftliche Element in der Wirtschaft in den Vordergrund tritt, desto mehr nimmt die Quelle der Veränderungen im Wirtschaftsleben zu. Jene Wechselwirkung, welche die gesellschaftliche Verbundenheit nach sich zieht, verhilft in der Rollenteilung und in den Organisationsformen der Wirtschaft ebenfalls neueren Kräften der Umbildung zur Wirkung. Die Auswirkungen des wirtschaftlichen Handelns werden schier unüberblickbaren Veränderungsmöglichkeiten preisgegeben. Die Verknüpfung der Volkswirtschaft zur Weltwirtschaft erhöht diese Möglichkeiten noch bedeutend. Es ist eben im Wirtschaftsleben dieselbe Verbundenheit der Teile wirksam, welche in jedem Organismus zu beobachten ist und welche die an und für sich fortwährend auftretenden Zustandsänderungen durch die Ausgliederung und die Verschiebungen zwischen den Teilen des Ganzen noch unvermeidlicher macht.

Fortwährende Bewegung gehört also zum Wesen der Wirtschaft. Mit dieser Feststellung ist jedoch noch nicht entschieden, ob wir das Wirtschaftsleben seinem Wesen nach als statisches oder dynamisches Gebilde zu betrachten haben, denn auch ein statisches System von Kräften darf nicht als Bewegungslosigkeit aufgefaßt werden. Auch in einem solchen System gibt es ein fortwährendes Getriebe, ein Erneuern der Vorräte und ein lebendiges Ineinandergreifen der Wirtschaftseinheiten durch den Tausch. Von einem dynamischen Wesen der Wirtschaft kann aber nur gesprochen werden, wenn sich das ihr zugrunde liegende Kräftesystem selbst in seiner Zusammensetzung ändert. Nach unseren obigen Ausführungen kann es keinem Zweifel unterliegen, daß dieser Fall im Wirtschaftsleben nicht nur nicht außer dem Bereiche der Möglichkeit liegt, sondern häufig eintreten muß. Wenn wir uns dessen bewußt werden, welche Mannigfaltigkeit von Kräften auf das Wirtschaftsleben einwirkt und wie weit Veränderungsmöglichkeiten in denselben gegeben sind, so müssen wir zu der Überzeugung kommen, daß die Volkswirtschaft den Hang zu dynamischen Veränderungen in sich trägt. Gewiß gibt es auf niederer Kulturstufe auch eine Wirtschaft, welche eben infolge der Ständigkeit der Kulturbedingungen statisch veranlagt ist. Aber je mannigfaltiger die Wirtschaft sich gestaltet, und je mehr sie in ein entwicklungsfähiges Kulturmilieu eingebettet ist, desto mehr muß sich in ihr der Hang zu dynamischen Veränderungen regen.

Hieraus folgt natürlich nicht, daß eine statische Betrachtung der Volkswirtschaft fruchtlos wäre. Es ist begreiflich und vollkommen begründet, wenn die klassische Schule in erster Reihe ihre Aufmerksamkeit dem statischen Zustande der Wirtschaft



gewidmet hat. Es galt ja vorerst, die Elemente der Wirtschaft sowie deren Verhältnisse zueinander zu verstehen. Diese Elemente mußten isoliert werden, und so mußte auch das Bewegungsmoment in der Wirtschaft ausgeschaltet werden, um die Grundzusammenhänge zu erkennen. Trotzdem waren sich auch die Klassiker schon dessen bewußt, daß die Grunderscheinungen der Wirtschaft selbst Veränderungen unterworfen sind. Bei einigen Erscheinungen, wie z. B. beim Preise sowie beim Geldwerte, trat dies ja stark in den Vordergrund. Je weiter unsere Wissenschaft in der Erforschung der Grundelemente kam, desto mehr Aufmerksamkeit konnte sie den dynamischen Erscheinungen der Wirtschaft zuwenden.

*Patten*, The theory of dynamic economics. Philadelphia 1892. — *Patten*, Theory of social forces. Philadelphia 1896. — *Schumpeter*, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 2. Aufl. München 1926. — *H. E. Vogel*, Die Theorie des volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozesses. Wien u. Leipzig 1917.

2. *Konjunktur und Depression*. Die Veränderlichkeit der Wirtschaft tritt in der Verkehrswirtschaft in eigentümlicher Weise auf. Jede Veränderung des Wirtschaftslebens gewinnt zugleich eine marktliche Auswirkung und zieht Veränderungen in der Marktlage nach sich. Da die entwickelte Verkehrswirtschaft aus unselbständigen, sich auf den Markt stützenden Erwerbswirtschaften besteht und die eingegliederten Einzelwirtschaften durch Vermittlung des Marktes mit dem Ganzen der Volkswirtschaft zusammenhängen, so müssen die Veränderungen der Marktlage entscheidend auf sie einwirken. Jede Änderung der Marktlage bedeutet auch eine Änderung der Preise, auf welche sich die ganze Berechnungsgrundlage der Erwerbswirtschaften stützt. *Diese vollkommene Abhängigkeit vom Markte sowie von den Preisen bringt bei ihnen eine hochgradige Empfindlichkeit gegenüber jeder Veränderung mit sich, welche die Marktlage berührt.*

Jede Veränderung in der Marktlage wird von den in die Verkehrswirtschaft eingegliederten Einzelwirtschaften vorteilhaft oder nachteilig empfunden. Alles, was die Erwerbsaussichten verbessert, also die Preise zum Vorteil der hierdurch berührten Erwerbswirtschaften beeinflusst, eröffnet die Möglichkeit für eine Verbesserung der Wirtschaftslage. Tritt eine solche Veränderung in einer gewissen Allgemeinheit auf, so daß sie einen größeren Umkreis von Erwerbswirtschaften berührt, so sprechen wir von einer *Konjunktur*. Tritt das Gegenteil ein und verändert sich die Marktlage für eine größere Gruppe von Erwerbswirtschaften zu ihrem Nachteile, so sprechen wir von einer *Depression*.

*Konjunktur* und *Depression* sind also nicht einfache Veränderungen im Wirtschaftsleben, sondern die *marktlichen Auswirkungen dieser Veränderungen*, und zwar sind sie erwerbswirtschaftliche Kategorien, da sie jene Veränderungen des Wirtschaftslebens bezeichnen, welche die Erwerbsverhältnisse, also die marktlichen Aussichten, von der positiven Seite der Wirtschaftstätigkeit beeinflussen. Wie weit *Konjunktur* und *Depression* mit dem Wesen des Marktes sowie der Erwerbswirtschaft zusammenhängen, zeigen uns am besten die Merkmale der *Konjunktur* und der *Depression*. Die *Konjunktur* spiegelt sich in steigenden Preisen, im zunehmenden Wirtschafts-



verkehre, in der regen Kapital- und Arbeitsnachfrage. Sie besteht also ihrem Wesen nach in einer Belebung des Marktes. Die Depression hingegen ist durch das Gegenteil, durch flauen Geschäftsgang, durch sinkende Preise und zunehmende Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Natürlich berühren sowohl die Konjunktur als auch die Depression das Ganze des Wirtschaftslebens, jedoch vollzieht sich dies durch Vermittlung und durch Erscheinungen des Marktes.

Auch bei isolierten Einzelwirtschaften ist es wohl möglich, daß gewisse Erscheinungen, wie z. B. ungünstige Witterung, welche schlechte Ernte zur Folge hat, oder sonstige Erscheinungen in weiterem Kreise die Wirtschaftstätigkeit fördern oder hemmen. Es wäre dennoch ungereimt, hier von Konjunkturen und Depressionen zu sprechen. Diese entstehen nicht allein daraus, daß gewisse Erscheinungen vorteilhaft oder nachteilig auf einen breiteren Kreis der Wirtschaften einwirken, sondern *es muß noch die Verbundenheit, die gegenseitige Verflochtenheit der Wirtschaften hinzutreten*. Diese wird durch den Markt und durch die Eingliederung der Einzelwirtschaften in denselben geschaffen, und so werden jene fördernden oder hemmenden Einzelwirkungen auf die Wirtschaft zu marktlichen Erscheinungen und in dieser Eigenschaft zu dem, was wir Konjunktur oder Depression nennen. Es scheint mir, daß die Literatur diesem Umstande auch heute noch nicht in ausreichender Weise Rechnung trägt.

P. Mombert, Einführung in das Studium der Konjunktur. Leipzig 1921. — K. Röpke, Die Konjunktur. Jena 1922. — E. Lederer, Konjunktur und Krisen. Grundriß der Sozialökonomik. IV. Abt. I. T. Tübingen 1925.

3. *Der Konjunkturwechsel. Die wirtschaftliche Wellenbewegung und der Konjunkturzyklus.* Die Veränderlichkeit der Grunddaten des Wirtschaftslebens erzeugt zunächst eine wellenartige Bewegung desselben, welche in ihrer marktlichen Auswirkung als *Konjunkturwechsel* bezeichnet wird. Der Konjunkturwechsel äußert sich in einem Auf- und Niedergang der Marktaussichten. Er wirkt bald belebend, bald erschlaffend auf das Wirtschaftsleben.

Die das Wirtschaftsleben *belebenden Momente* können vor allem Umwälzungen entspringen, welche der Volkswirtschaft neue Aufgaben stellen. So haben die Begründung des Deutschen Reiches, der Ausgleich des Jahres 1867 zwischen Österreich und Ungarn, das zweite Kaiserreich in Frankreich, die Verselbständigung der Vereinigten Staaten usw. die Volkswirtschaften dieser Länder auf neue Grundlagen gestellt und ihnen neue Aufgaben gewiesen. Ähnliche Wirkung kann ein günstiger Handelsvertrag, die Eröffnung einer neuen wichtigen Verkehrslinie usw. nach sich ziehen. In hohem Maße ist der technische Fortschritt an der Belebung des Wirtschaftslebens beteiligt. Eine wichtige Erfindung kann in der kapitalistischen Wirtschaft, welche die Errungenschaften der Technik in so ausgiebigem Maße anwendet, maßgebenden Einfluß auf das ganze Wirtschaftsleben ausüben, wie es sich zur Zeit der Umwälzung der gewerblichen Produktion durch Einführung der Maschinenteknik, ferner im Zeitalter des Eisenbahnbaues gezeigt hat.

Der ungleichmäßige und stoßweise sich vollziehende Fortgang des Wirt-



schaftslebens, seine Verbundenheit mit den übrigen Gebieten des menschlichen Lebens, die ruckweise Entwicklung des menschlichen Wissens verursachen die Wellen des Aufschwunges, welche sich langsam, oder auch jäh — hierauf werden wir noch zurückkommen — verflachen. Hieraus entspringt die *Wellenbewegung* des Wirtschaftslebens. Ist der Antrieb für diese Wellen allgemeiner Natur, so führen sie *allgemeine*, das heißt das ganze Wirtschaftsleben mehr oder weniger umfassende *Konjunkturen* herbei. Noch öfter erzeugen sie jedoch *partielle Konjunkturen*, indem sie die Bedingungen nur für einzelne Produktionszweige günstig gestalten. Das Aufkommen neuer Verbrauchsgegenstände, der Modewechsel usw. erzeugen Teilkonjunkturen, aber auch der technische Fortschritt setzt zumeist an einzelnen Punkten der Produktion ein und bessert hier die Marktaussichten.

Außer diesen mehr oder weniger exogenen oder vom Standpunkte der Wirtschaft anorganischen, weil nicht auf wirtschaftlichem Boden oder doch nicht aus dem Wesen der Wirtschaft selbst quillenden Konjunkturursachen, welche die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens verursachen, gibt es aber auch einen endogenen oder organischen, arteigenen Faktor der kapitalistischen Wirtschaft, welcher mit der Zeit zur Belebung des Wirtschaftslebens führen muß und so eine dem Kreislauf ähnliche Bewegung des Wirtschaftslebens, den *Konjunkturzyklus* ins Rollen bringt. Es ist dies die *Kapitalansammlung*, welche, aus Produzenten- und Konsumentenrenten fließend, die Kapitalkraft der Volkswirtschaft erhöht und hierdurch das ins Stocken geratene Wirtschaftsgetriebe wieder belebt. Die Kapitalansammlung bedeutet — hauptsächlich im Wege des Kredites für die Volkswirtschaft fruchtbar gemacht — die Möglichkeit der Inangriffnahme neuer Aufgaben, die Eröffnung neuer Bahnen für die Volkswirtschaft. Aufgaben, welche früher aus Kapitalmangel nicht gelöst werden konnten, rücken jetzt in den Bereich der Möglichkeit.

Vornehmlich aus diesem Umstande läßt sich der zyklische, kreislaufförmige Verlauf der kapitalistischen Wirtschaft, der Konjunkturzyklus erklären. Er besteht in einer typischen Aufeinanderfolge gewisser Phasen des Wirtschaftslebens. Diese Phasen können wir, wenn wir vom Zustande der *Depression* — nicht etwa als Normalzustand, sondern überhaupt nur um mit einer Phase die Erklärung zu beginnen — ausgehen, als *Aufschwung*, *Konjunktur*, *Hochkonjunktur*, *Stockung* und *Entspannung* — wie wir sehen werden, oft als *Krise* auftretend — bezeichnen. Es sind dies Phasen, welche mehr oder weniger das ganze Wirtschaftsleben in seiner Bewegung umfassen.

Sehr richtig wurde schon von mehreren Seiten insbesondere aber durch *Pigou* darauf hingewiesen, daß sich zu den sachlichen Faktoren der Konjunktur und Depression auch *psychische Momente* gesellen, ohne welche sich der Konjunkturwechsel als marktliche und hiermit massenpsychologische Tatsache nur schwer und unvollständig erklären läßt. Die Konjunktur besteht ja nicht einfach in günstigen Aussichten für einzelne Erwerbswirtschaften, sondern sie hat etwas Allgemeines, mehr oder weniger auf das Ganze des



Wirtschaftslebens Auswirkendes an sich. Eine Ausbreitung der günstigen Beurteilung der wirtschaftlichen Zukunft, eine zuversichtliche Stimmung des Marktes gehört zu ihrem Wesen. Der Markt erzeugt durch seinen Massencharakter, durch Verallgemeinerung der sich zeigenden günstigen Anzeichen diese Stimmung selbst, welche dann den Unternehmungsgeist anfachet und sich nur zu leicht auf die Börse als Kapital- und Geldmarkt überträgt, wodurch die Gründungs- und Kreditmöglichkeiten sich erweitern.

Haben wir einmal die Erklärung für den Aufschwung gefunden, so ist es ein leichtes, die Depression zu erklären. Sind einmal die neugestellten Aufgaben gelöst, die neuen Möglichkeiten ausgebeutet, so muß die Volkswirtschaft wieder in ein stilleres Fahrwasser einlenken. Die Quellen des Aufschwunges versiegen, und es muß wiederum Geschäftsstille eintreten, welche die Erwerbsaussichten niederschraubt.

*Wie kann aber das Wirtschaftsleben wieder in Schwung kommen?* Wie kann es sich aus der Depression erholen und wiederum in Aufschwung geraten? Hier liegt der springende Punkt einer jeden Theorie des Konjunkturwechsels, da der Abschluß der Konjunktur doch leicht aus der Konjunktur selbst, der neue Aufschwung jedoch keinesfalls aus der Depression selbst zu erklären ist. Wir meinen, daß auch der Aufschwung selbst nicht so schwer erklärlich ist, wenn wir vor allem den exogenen Ursachen entsprechenden Platz in der Erklärung einräumen, was ja, wenn wir die tatsächliche Entwicklung berücksichtigen, doch kaum zu umgehen ist. Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens erklärt sich aus ihnen ungezwungen. Sie braucht sich nicht selbst in Bewegung zu setzen, sondern erhält den Anstoß zumeist von außen, obzwar die Beweisführung *Schumpeters* bezüglich des dynamischen Charakters des Unternehmers auch die Möglichkeit eines endogenen, also aus der Erwerbswirtschaft selbst herauswachsenden Ins-Rollen-Kommens der Wellenbewegung nahelegt. Der zyklische Verlauf der Konjunkturbewegung, also der Konjunkturzyklus hingegen erklärt sich unseres Erachtens zwanglos aus der Kapitalansammlung, wenn wir hauptsächlich die Rolle der *Konsumentenrenten* in der Volkswirtschaft berücksichtigen.

Wir müssen unser Augenmerk darauf richten, daß die Einheitlichkeit des Preises auf dem Markte stets Konsumentenrenten für breite Schichten entstehen läßt. Wir können auch feststellen, daß dies zur Zeit der Depression in viel höherem Maße zutrifft als zur Zeit des Aufschwunges, da die Preiserhöhungen des letzteren die Konsumentenrenten eher wegschwemmen. Die Konsumentenrenten werden zur Zeit der Depression, welche in ihrer Preisgestaltung für gewisse Kreise, für die Konsumentenseite vorteilhaft ist, zum Teil zur Ausweitung der Lebensweise benützt, wodurch langsam die Nachfrage nach Konsumgütern wieder wächst, zum Teil aber als Sparkapitalien verwendet. So entsteht während der Depression langsam wieder disponibles Kapital, welches im Anfang noch in ungenügender Menge vorhanden und auch infolge Darniederliegens der Unternehmungslust keine Be-



leitung des Wirtschaftslebens hervorzurufen imstande ist. Doch in größerer Menge angesammelt und von der zunehmenden Nachfrage nach Konsumgütern angestachelt, wird diese Kapitalansammlung zum Ausgangspunkte eines neuen Aufschwunges.

Sind wir aber einmal hiermit im reinen, so haben wir die Erklärung für den ganzen Zyklus der Konjunkturbewegung und auch die Ursache des Wechsels selbst erfaßt. Allerdings ergibt sich eine bestimmte Periodizität, etwa von 10—12 Jahren, aus obigen Erwägungen nicht zwingend. Diese ist aber bis heute wenigstens noch keineswegs zwingend erwiesen, und es wird wohl auch schwer nachweisbar sein, daß sie in zwingender Art eintreten muß, schon deshalb nicht, weil die Einwirkung der exogenen Konjunkturursachen doch schlechterdings nicht zu bestreiten ist und diese jedenfalls die Regelmäßigkeit der eventuell sich sonst ergebenden Periodizität durchkreuzen muß. Wenn wir aber auch eine bestimmte Periodizität nicht als erwiesen annehmen, so ändert dies nichts an der Tatsache selbst, daß der Verlauf zyklisch ist.

4. *Die Anpassungsvorgänge in der Volkswirtschaft und ihre Hemmnisse.* Die Volkswirtschaft ist ein Ganzes, und ihre Teile hängen durch Vermittlung des Marktes unzertrennlich miteinander zusammen. Deshalb muß sich jede Veränderung, welche auf einem Teilgebiete vor sich geht, auch auf die anderen Teilgebiete auswirken. Die Veränderungen in den einzelnen Gebieten der Volkswirtschaft berühren die Verhältnismäßigkeit in der Ausgliederung und fordern deshalb eine Anpassung an die vor sich gegangenen Veränderungen.

Das Wesen der Anpassung liegt eben in der Wahrung der Verhältnismäßigkeit, also darin, daß die durch Änderung der Lage berührten Wirtschaften auch ihre eigene Lage entsprechend der vor sich gegangenen Veränderung umgestalten. Somit hängt die Anpassungsfähigkeit mit der Elastizität, also mit dem Vermögen, die nötigen Zustandsänderungen vornehmen zu können, zusammen. Organismen, welche die nötigen Zustandsänderungen leicht vornehmen können, sind anpassungsfähig, und in je geringerem Maße die Möglichkeit vorliegt, Zustandsänderungen vorzunehmen, desto geringer ist die Anpassungsfähigkeit.

Das Wirtschaftsleben besitzt Elastizität und ist Zustandsänderungen zugänglich. Vor allem besitzt die auf den Markt gestützte Erwerbswirtschaft eine *große Anpassungsfähigkeit gegenüber dem Aufschwung*. Das Eingestelltsein der Wirtschaften auf den Markt stellt den Erwerbstrieb in den Dienst der Anpassung, und der Unternehmungsgeist ist vollends darauf gerichtet, jede günstige Gelegenheit auszunützen und sich so den Ausdehnungsmöglichkeiten, welche der Markt bietet, anzupassen. Die steigenden Preise der Hausseperiode sind hierbei die wirksamste Triebkraft, denn wie wir schon oben sahen, ist eine Anpassung an eine Preissteigerung der Unternehmung stets ein leichtes.

Wäre die Volkswirtschaft der Kontraktion, also der Zusammenziehung der Produktions- und Erwerbsmöglichkeiten sowie einer Preissenkung



gegenüber ebenso anpassungsfähig, so würde der Konjunkturwechsel keine Schwierigkeiten ergeben, und dem Aufschwunge würde ohne Stockung ein langsames Abflauen der Konjunktur und ein langsamer Übergang in die Depressionsperiode zur Seite stehen. Dem ist aber nicht so, denn *die marktlich orientierte Volkswirtschaft ist einer Kontraktion gegenüber spröde und schwer anpassungsfähig.*

Den ersten Grund hierfür müssen wir schon darin erblicken, daß sich das Erwerbsleben sinkenden Preisen schwer anzupassen vermag, und diese müssen, wenn die Produktion noch auf den Aufschwung eingestellt ist, die Grundlagen desselben sich jedoch schon verflüchtigt haben, jedesfalls eintreten. Die Auslegung der Produktionskosten erfolgt unter gewissen Voraussetzungen, nämlich unter Voraussetzung eines gegebenen Preisstandes und eines voraussichtlichen Absatzes. Treten während der Erzeugungsperiode in diesen Voraussetzungen erhebliche Änderungen zum Nachteile der Unternehmung ein, so ist sie nicht mehr in der Lage, ihren Zustand diesen entsprechend zu ändern, denn sie hat ja schon die Erzeugungskosten verausgabt. Der wirtschaftliche Verlust, welcher daraus entsteht, daß eine Anpassung an die veränderte Lage nicht mehr möglich ist, ist unvermeidlich.

Mit der Auslegung der Kosten durch den Unternehmer hängt das zweite Hemmnis der Anpassungsfähigkeit gegenüber einer Depression zusammen, welches der kapitalistischen Produktion anhaftet. Es ist dies die *zunehmende Quote des in der Unternehmung gebrauchten stehenden Kapitals*. Ein Teil der Erzeugungskosten wird dazu verwendet, um ständige Einrichtungen für die Produktion zu schaffen. Diese sind *auf einen gewissen Stand der Technik* eingestellt und können wenigstens unverändert, oft aber auch überhaupt nur so lange verwendet werden, als die Technik der Erzeugung unverändert bleibt. Ein großer Teil des stehenden Kapitals ist also auf einen gewissen Stand der Technik eingestellt und hängt mit demselben unzertrennlich zusammen. Ändert sich die Technik in einer Weise, daß die Einrichtungen der vorherigen Stufe unrentabel oder unbrauchbar werden, so ist eine Anpassung an den neuen Zustand nur durch Ausmerzungen der veralteten Einrichtungen oder wenigstens nur durch eine kostspielige Umgestaltung derselben möglich, was, wenn es vor der vollständigen Amortisierung des investierten Kapitals durchgeführt werden muß, stets mit Verlusten verbunden ist. Das stehende Kapital verbindet aber den Erzeugungsvorgang nicht nur mit einem gewissen Stande der Technik, sondern hat auch *eine Bindung in bezug der Erzeugungsmenge* zur Folge. Die Einrichtungen einer Fabrik z. B. werden derart dimensioniert, daß sie mit einer gewissen Erzeugungsmenge zusammenhängen. Wird das Minimum dieser Erzeugungsmenge nicht erreicht, so müssen Verluste eintreten, da das investierte Kapital nicht mehr in entsprechender Weise ausgenutzt wird und demnach nicht mehr die bei der Kapitalanlage in Rechnung gezogene Verzinsung findet.

Fassen wir das Ergebnis unserer Untersuchung zusammen, so ergibt sich, daß im vorkapitalistischen Zeitalter jene Hemmnisse der wirtschaftlichen Anpassung



im Vordergrunde standen, welche mit persönlichen Momenten zusammenhängen. Der Kapitalismus hat in dieser Richtung eine erhebliche Rührigkeit in das Wirtschaftsleben gebracht, gleichzeitig aber die sachlichen Hemmnisse der Zustandsänderungen im Wirtschaftsleben stark erhöht. Dies fällt um so schwerer ins Gewicht, als der Kapitalismus auf der anderen Seite jene Kräfte freigemacht hat, welche Zustandsänderungen im Wirtschaftsleben leicht hervorrufen. Erwerbstrieb, größere Beweglichkeit, Versachlichung der Produktion regen stark zu Wirtschaftsänderungen an. Der Erfindungsgeist und die Organisationsgabe werden durch sie in Bewegung gebracht, und Änderungen der Technik sowie der Wirtschaftsorganisation gehen in ihrem Gefolge.

5. *Die Wirtschaftskrisen.* Die eben erörterten Gründe erklären uns, weshalb sich unser Wirtschaftsleben der Konjunktur leicht, der Depression hingegen sehr schwer anpaßt. Schon hieraus *ergeben sich beim Übergang in die Depression erhebliche Schwierigkeiten.* Doch wären diese bei weitem nicht so erheblich, falls die Anpassung an den Aufschwung nicht ein Gepräge trüge, welches die an sich schon schwere Anpassung an die Depression noch stark erhöht. Zwei Umstände sind hier zu berücksichtigen. Einerseits der Hang zur maßlosen Ausbeutung der Konjunkturaussichten, andererseits das oft jähe Abbrechen der Konjunktur.

Was den ersten Umstand betrifft, so ist er in die Augen springend. Die Ausdehnungsmöglichkeiten in der Volkswirtschaft werden durch den Unternehmungsgeist mit einem Heißhunger ausgebeutet, denn jeder sucht von ihnen soviel wie möglich für sich in Anspruch zu nehmen und trachtet rasch den anderen zuvorzukommen. Hierdurch entsteht ein Sichüberbieten und ein sich stets steigernes Tempo der Ausdehnung, welches durch die oben erwähnten psychischen Faktoren noch belebt wird.

Schon hieraus ergibt sich dann die Möglichkeit eines raschen Abbruches der Konjunktur. Der Markt wird überfüllt, und es tritt *Stockung* ein. Die Vorräte stauen sich, und es stellt sich heraus, daß der Markt sie nicht zu fassen vermag. Nun tritt auch das oben schon bei der Konjunktur erörterte psychische Moment in Wirksamkeit, nur in der entgegengesetzten Richtung, indem es eine Angststimmung, eine Stimmung der Aussichtslosigkeit hervorruft.

Jener Zustand des Wirtschaftslebens, welchen wir als eine *Wirtschaftskrise* bezeichnen, hängt vor allem mit jener Erschütterung zusammen, welche aus Anpassungsschwierigkeiten an eine jähe *Zustandsänderung*, namentlich aus dem jähen Abbruch der Konjunktur hervorgeht. Die Wirtschaftskrisen hängen also vor allem mit dem Konjunkturwechsel zusammen. Aber das Wesen der Wirtschaftskrisen liegt nicht allein in den Erschütterungen des Wirtschaftslebens. Die Wirtschaftskrisen sind Erschütterungen einer besonderen Art, nämlich *verkehrswirtschaftliche Erschütterungen.* Sie hängen mit Änderungen der Marktlage und mit den Schwierigkeiten, sich denselben anzupassen, zusammen. Ebenso wie Konjunktur und Depression nicht einfach durch Zustandsänderungen in den Wirtschaftsverhältnissen hervorgerufen werden, sondern die Rückwirkung dieser Umstandsänderungen auf den Markt sie auslöst,



entstehen auch die Wirtschaftskrisen nicht einfach durch die Veränderungen im Wirtschaftsleben, sondern als Folge der Veränderungen *und* der Verbundenheit der Einzelwirtschaften sie hervorruft. Freilich ist diese Verbunden-Erscheinung der Verkehrswirtschaft in jenem Sinne, daß die marktliche Verbundenheit der Einzelwirtschaften sie hervorruft. Freilich ist diese Verbundenheit, wie wir sahen, zugleich die Art der Verbundenheit der Teile der Volkswirtschaft, denn marktliche Ausgliederung ist das Mittel der volkswirtschaftlichen Ausgliederung. So sind die Krisen zugleich Erschütterungen der Volkswirtschaft und Folgen der Einheit derselben.

Haben wir einmal begriffen, daß Konjunktur und Depression verkehrswirtschaftliche Erscheinungen sind, so können wir uns auch jener Erkenntnis nicht verschließen, daß auch die Wirtschaftskrisen durch die verkehrswirtschaftliche Verbundenheit der Wirtschaft entstehen. Die Erschütterung einzelner Wirtschaften etwa durch Elementarschäden oder feindlichen Einfall ist gewiß eine Katastrophe für die betroffenen Wirtschaften, trägt aber nur einen Teil der Merkmale der Wirtschaftskrisen in sich. Nur die Erschütterung der wirtschaftlichen Existenz ist gemeinsam, nicht aber die Art und Weise dieser Erschütterung. *Bei den Wirtschaftskrisen ist die Erschütterung stets Folge des Eingegliedertseins in ein Ganzes.* Die Teilhaftigkeit der erschütterten Einheiten und ihre Verbundenheit mit anderen gehören zum Wesen der Wirtschaftskrise. Sie folgt aus der marktlichen Ausgliedertheit und macht die Wirtschaften solchen Erschütterungen zugänglich, denen die geschlossenen Einzelwirtschaften nicht ausgesetzt sind. Die Wirtschaftskrisen sind sonach Folgen der zunehmenden Unselbständigkeit der Teile der Volkswirtschaft. Nur unselbständige, sich auf den Markt stützende Wirtschaftseinheiten sind den Wirtschaftskrisen zugänglich.

Die Verbundenheit der Wirtschaften durch die Verkehrswirtschaft erhöht aber nicht bloß die Empfindlichkeit gegenüber Zustandsänderungen, sondern birgt auch eine Reihe von Momenten in sich, welche aus dem Verkehre selbst rasche Zustandsänderungen hervorrufen können. Die verkehrswirtschaftliche Verbundenheit der Einzelwirtschaften besteht darin, daß sie von den Preisen in Abhängigkeit geraten. Jede wirtschaftliche Berechnung ist auf einen gewissen Preisstand aufgebaut, und ändert sich dieser in erheblichem Maße, so muß darauf eine Erschütterung jener Wirtschaften erfolgen, welche ihr Gebaren auf diesen Preisstand eingestellt haben. Zahlungsunfähigkeit und wirtschaftlicher Zusammenbruch können die Folgen sein. Aber eben infolge der marktlichen Beziehungen zueinander werden durch solche verfehlte Berechnungen oft nicht nur jene getroffen, welche sich in ihrer Berechnung getäuscht haben, sondern auch andere Wirtschaften werden mitgerissen. Eine Wirtschaft stützt sich ja in der Verkehrswirtschaft auf die andere und kann somit durch den Zusammenbruch der anderen mitgerissen werden.

Diese Verbundenheit der Wirtschaften wird durch den Kreditverkehr erheblich gefördert. Im Wesen des Kredites liegt es, daß die Berechnung einzelner Wirtschaften zur Grundlage anderer gemacht wird. Eine lange Reihe



von ineinandergreifenden Beziehungen entsteht so auf dem Wege des Kredites, welcher eine so hochgradige Verbundenheit darstellt, daß das Herausfallen eines Gliedes infolge wirtschaftlicher Verrechnung die ganze Kette zum Falle bringen kann. Ziehen wir in Betracht, daß bei kapitalistischer Produktion keine Unternehmung ohne Kredit auskommen kann, so wird es uns klar, welche hochgradige Gefährdung durch wirtschaftliche Verrechnung in der kreditwirtschaftlichen Verbundenheit besteht. Ist die Empfindlichkeit gegenüber marktlichen Änderungen bei jeder Wirtschaft und insbesondere bei jeder Erwerbswirtschaft hochgradig, so wird sie durch das Netz der Kreditwirtschaft noch erheblich gesteigert, und die Folgen der wirtschaftlichen Verrechnung einzelner Unternehmungen können sich unabsehbar gestalten. Erheblich gesteigert wird diese Gefahr dadurch, daß die Banken dem Kreditbedürfnis der Unternehmungen oft stark entgegenkommen und einer Überspannung der Zukunftsaussichten Vorschub leisten. Es wird ihnen dies dadurch ermöglicht, daß sie in ihrer Kreditgewährung nicht unbeugsam an die an sich gezogenen Mittel (Depositen usw.) gebunden sind, sondern aus ihrer Stellung im modernen Kreditsystem heraus, allerdings nur innerhalb gewisser, freilich dehnbarer Grenzen auch *zusätzlichen* (also über die erwähnten Mittel hinausgehenden) *Kredit* gewähren können<sup>1</sup>. Hierdurch werden von ihnen die Ausdehnungsbestrebungen der Unternehmungen stark begünstigt, welchen Möglichkeiten dann, wie oben gezeigt wurde, keineswegs eine entsprechende Möglichkeit der Kontraktion des Wirtschaftslebens gegenübersteht. Dies sind die Gründe, weshalb bei entwickelter Kreditwirtschaft die Wirtschaftskrisen zunehmen.

Die Ursachen der Wirtschaftskrisen sind also in mehreren Momenten zu suchen. Die Veränderlichkeit der Wirtschaftsdaten, insbesondere aber die Art und Weise, in welcher der Aufschwung vor sich geht, sowie die Hemmnisse der wirtschaftlichen Kontraktion sind die allgemeinen Ursachen der Krisen. Aus ihnen ergeben sich die meisten Erschütterungen des Wirtschaftslebens. Die verkehrswirtschaftliche Verbundenheit der Einzelwirtschaft ist die Hauptursache dafür, daß sich solche Erschütterungen, welche zumeist unmittelbar bloß einzelne Teilgebiete der Wirtschaft berühren, sich leicht verallgemeinern und eine *allgemeine Wirtschaftskrise*, welche das ganze Wirtschaftsleben zu fühlen bekommt, hervorrufen. Trotzdem gibt es auch *partielle Krisen*, welche nur einen Teil des Wirtschaftslebens, z. B. nur eine oder einige Industrien ergreifen. Doch liegt aus dem erwähnten Grunde die Gefahr für eine Ausbreitung der Krise stets nahe, und zwar um so mehr, je fortgeschrittener die Volkswirtschaft ist, denn desto stärker ist das Band, welches der Kredit sowie überhaupt das Ineinandergreifen der Teile der Volkswirtschaft um die einzelnen Teile der Volkswirtschaft schlingt.

Vergegenwärtigen wir uns die Folgen größerer wirtschaftlicher Umwälzungen, so werden wir die obige Auffassung bewahrheitet finden. Solange die Eingliederung in den Markt unerheblich ist und in sich geschlossene Familienwirtschaften bestehen, kann von wirklichen Wirtschaftskrisen keine Rede sein. Unverhältnismäßigkeiten in der Entwicklung berühren die übrigen Wirtschaften

<sup>1</sup> Hierüber vgl. *Schumpeter*, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 2. Aufl. München 1926, *A. Hahn*, Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredites. 2. Aufl. Tübingen 1924, sowie *E. Lederer*, Konjunktur und Krisen. Grundriß der Sozialök. IV. Abt. I. T. Tübingen 1925.



nicht oder haben wenigstens auf ihren Bestand oder ihren Untergang keinen Einfluß. Auch eine technische Erfindung hat keine unmittelbare Auswirkung auf die anderen Wirtschaften. Sie kann wohl von ihnen übernommen werden und bringt ihnen dann Fortschritt, ohne den Bestand jener zu gefährden, welchen der Fortschritt verborgen oder unzugänglich bleibt. Anders in der Verkehrswirtschaft. Eine technische Erfindung z. B. kann hier unabsehbare Folgen nach sich ziehen. Existenzen, welche auf den vorherigen Stand der Erzeugung eingestellt sind, können untergehen, wenn sie sich den Umwälzungen nicht anpassen können, denn die marktliche Verbundenheit und ihre Wettbewerbsunfähigkeit raubt ihnen die Voraussetzung für weiteren Bestand. Je größer die Selbständigkeit, desto geringer die Gefährdung durch äußere Veränderungen, und je größer die Unselbständigkeit, desto größer die Gefahr in dieser Richtung.

Wenn *Liefmann* meint, zu rascher technischer Fortschritt könne trotz der Vervollständigung des Rüstzeuges des Menschen im Kampfe mit der Natur der ganzen Volkswirtschaft Verlust bringen, so ist dies gewiß nicht unbegründet<sup>1</sup>. Wird ein erheblicherer Teil des technischen Rüstzeuges einer Volkswirtschaft unbrauchbar, weil bessere Maschinen an die Stelle desselben treten, so liegt hierin gewiß auch ein Verlust, und es fragt sich nur, ob der Gewinn des neuen Verfahrens den Verlust durch Unbrauchbarwerden der Einrichtungen des alten Verfahrens übertrifft. Doch zeigt sich auch hier, wie ähnlich die Volkswirtschaft als Ganzes betrachtet der Einzelwirtschaft ist. Gewiß liegt hier für die Volkswirtschaft als Ganzes ein Verlust vor, doch kann bezüglich der Ganzheit der Volkswirtschaft von keiner Krise (wenn nicht in weltwirtschaftlicher Beziehung) gesprochen werden. Erst aus der verkehrswirtschaftlichen Verbundenheit entsteht die Krise, indem die in die Volkswirtschaft eingeschalteten Einzelwirtschaften den technischen Fortschritt ganz anders zu fühlen bekommen. Sie können nicht nur Verluste erleiden, sondern ihr ganzes Vermögen, ihre ganze Existenz einbüßen, falls sie nicht imstande sind, sich dem gemachten Fortschritte in der Technik anzupassen.

Die erste Erklärung für die Wirtschaftskrisen suchte man in der *Unverhältnismäßigkeit von Erzeugung und Verbrauch*. Schon *Owen* vertrat den Gedanken, daß die Steigerung der Produktion durch die technischen und wirtschaftlichen Umwälzungen das Gleichgewicht zwischen Erzeugung und Verbrauch gestört hat. Demgegenüber weist *Malthus* auf den Kapitalisationsvorgang hin, welcher Unverhältnismäßigkeit in den für den Verbrauch und für die Produktion gewidmeten Wirtschaftskräften hervorruft. Die Erklärung der Krisen aus der *Überproduktion* wird schrittweise zu einer *Theorie der Unterkonsumtion* ausgestaltet, welche die Krisenursache darin sieht, daß die unteren Klassen nicht genügend Kaufkraft besitzen, um die Ergebnisse der gesteigerten Produktion aufzunehmen. *Sismondi* bringt dann diesen Umstand mit der Einkommenverteilung in Verbindung, da die Unverhältnismäßigkeit zwischen Erzeugung und Verbrauch durch den niederen Einkommenstand der Arbeiterklasse verursacht wird. *Rodbertus* und *Marx* griffen diesen Gedanken auf und machten hauptsächlich die Ausbeutung der Arbeiter durch die Einkommenverteilung für die Krisen verantwortlich, obzwar sie auch die Anarchie der Produktion, welche die Planlosigkeit der Verteilung der Produktivkräfte zwischen den einzelnen Produktionszweigen nach sich zieht, als Krisenursache betrachten. Obzwar also verschiedene Schattierungen in der älteren Theorie bezüglich der Erklärung der Wirtschaftskrisen vorzufinden sind, so herrscht doch die Ansicht vor, daß Unverhältnismäßigkeit zwischen Erzeugung und Verbrauch die Hauptursache der

<sup>1</sup> Vgl. *Liefmann*, Theorie des Sparens und der Kapitalbildung. Schmollers Jahrbuch 36. Jahrg. (1912.)



Erschütterungen des Wirtschaftslebens ist. Wenn darüber gestritten wurde, ob es sich hierbei um eine allgemeine Überproduktion oder um eine Unterkonsumtion handelt, so war dieser Streit natürlich müßig, weil ja die Unverhältnismäßigkeit stets zwei Seiten berührt und gerade aus dem Mißklang zweier Faktoren entsteht. Auch war die große Verallgemeinerung, welche in dieser Auffassung lag, ein Grundfehler der alten Krisentheorie. Es wurde stets von allgemeiner Überproduktion oder allgemeiner Unterkonsumtion gesprochen, während doch die Unverhältnismäßigkeit nicht nur zwischen Erzeugung und Verbrauch im allgemeinen besteht, sondern auch zwischen den Teilen der Volkswirtschaft. Es lag also ein großer Fortschritt darin, wenn Say erkannte, daß nicht allgemeine Überproduktion oder Unterkonsumtion an sich die Krisen hervorrufen, sondern jene Unverhältnismäßigkeit, welche sich zwischen den Wirtschaftszweigen untereinander entwickelt.

Freilich die *Theorie der Absatzwege* (théorie des débouchés) von Say, welche behauptet, es könne kein Angebot ohne Nachfrage entstehen, weil von Produzenten stets eine Nachfrage nach anderen Waren ausgeht, ist unbefriedigend, weil kein Grund vorliegt anzunehmen, daß auch wirklich jedes Angebot gerade jene Nachfrage hervorruft, welche ihm den Absatz sichert. Auch die Rolle des Geldes und des Kredites in der Volkswirtschaft wird in dieser Theorie vollständig vernachlässigt.

Später wurde der schon von Malthus angedeutete Standpunkt, daß das Verhältnis von Verbrauch und Kapitalisierung des Einkommens von Einfluß auf den Wirtschaftsgang ist, stärker entwickelt. Manteuffel und Liefmann suchen die Ursache der Krisen vornehmlich auf diesem Gebiete. Hiermit berührt sich auch jene Auffassung, welche, wie Cassel, gewissermaßen eine Überwucherung des stehenden Kapitals als Hauptursache der Krisen bezeichnet. Gewiß kein ungerechtfertigter Standpunkt insofern, als das stehende Kapital die Anpassung an Änderungen im Wirtschaftsleben unbedingt erschwert. Auch Spiethoffs Krisentheorie steht dieser Auffassung nahe. Eine Unverhältnismäßigkeit zwischen stehendem Kapital und Sparkapital, eine Überwucherung des reproduktiven Konsums, also die Verwendung der disponiblen Mittel für eine überproportionale Schaffung von Produktionsanlagen wird in den Mittelpunkt der Erklärung gestellt. Dem Wesen nach nähern sich diese Theorien der Überproduktionslehre und sind als ihre modernen Varianten zu betrachten.

Auch die Unterkonsumtionslehre hat ihre modernen Vertreter in Herkner, hauptsächlich aber in Rosa Luxemburg und Oppenheimer gefunden. Erstere betrachtet die wirtschaftliche Expansion, das Vordringen in noch nicht kapitalistische Gebiete als Postulat des kapitalistischen Kreislaufes und erklärt die Krisen aus Hemmnissen dieser Expansion, während Oppenheimer die Ursache der Krisen in der Niederhaltung der Löhne durch die industrielle Reservearmee speisenden landwirtschaftlichen Elemente sieht.

Tugan-Baranowsky und Hilferding suchen die Krisen aus Unverhältnismäßigkeiten in der Entfaltung der Wirtschaft zu erklären.

Trotzdem durch diese Theorien wichtige Momente berührt wurden, welche in der Heraufbeschwörung von Krisen eine Rolle spielen, und besonders der Gedanke an die Unverhältnismäßigkeit als Krisenursache von Anfang an richtig erfaßt wurde, so konnte man auf diesen Grundlagen doch nicht zu einer entsprechenden Lösung des Krisenproblems gelangen, da das grundlegende Moment der Krisenbildung im Konjunkturwechsel liegt. Auf eine allgemeinere Grundlage konnte eben deshalb die Krisentheorie erst gestellt werden, als man die Entwicklungserscheinungen, die dynamischen Momente der Wirtschaft näher zu untersuchen begann. Hiermit gewinnt die Krisentheorie eine allgemeine Grundlage,



welche sie aus ihrer Isoliertheit hebt und in das Ganze des Wirtschaftsprozesses hineinstellt. *Juglar* und *Pareto* sowie mehrere amerikanische Schriftsteller, so *Mitchell*, *Veblen* u. a., dann *Spiethoff*, *Schumpeter* und *H. E. Vogel* widmeten sich der Ergründung dieser Entwicklungserscheinungen im Wirtschaftsleben, und es entstand langsam die *Theorie der wirtschaftlichen Wellenbewegung*. Nur in diesem Rahmen kann eine Krisentheorie aufgerichtet werden, welche nicht einzelne Momente sowie einzelne Krisenerscheinungen herausgreift, sondern das Wesen der Krisen selbst zu erklären imstande ist. *Konjunkturwechsel* sowie *Unverhältnismäßigkeit* und *Veränderungen der Teile des Wirtschaftslebens*, schließlich das *Moment der Anpassungsvorgänge* sind die Grundlage für eine umfassende *Krisentheorie*.

Diese umfassendere Betrachtung des Krisenproblems hat erst die *Konjunkturtheorie*, die Theorie des Konjunkturzyklus entstehen lassen. Sie sucht nicht mehr bloß die Störungen des Wirtschaftslebens als Einzelerscheinungen, sondern den Konjunkturwechsel als Ganzes zu erfassen, um hieraus, wie *Spiethoff* sich ausdrückt, die *wirtschaftlichen Wechsellagen*, also Depression, Aufschwung, Konjunktur und Krise einheitlich und in ihrer Aufeinanderfolge zu erklären. Da sich aus dem einmal eingetretenen Aufschwung der weitere Verlauf von selbst ergibt, besteht die Hauptfrage der Konjunkturtheorie darin: *wodurch wird der Aufschwung des Wirtschaftslebens verursacht?* Die Antworten auf diese Frage lauten heute noch sehr verschieden. *Schumpeter*, zum Teil auch *Herkner*, verweisen auf die dynamische, auf Neuerungen bedachte Natur des Unternehmers, während *Liefmann* die technischen Neuerungen, andere wieder Änderungen in der Verbrauchsrichtung (z. B. *Mitchell*) usw. herbeiziehen. Auch in der Erklärung *Spiethoffs* bilden ähnliche Momente, sowie Momente der Kapitalbildung die Hauptrolle. *Rosa Luxemburg* erblickt das belebende Element in den Expansionsmöglichkeiten, während *E. Lederer* die Ursache in Einkommen- und Preisverschiebungen sucht. Seine Erklärung kommt der unseren am nächsten.

Daß Erscheinungen des Geld- und hauptsächlich des Kreditwesens eine wichtige Rolle in der Verursachung des Konjunkturwechsels spielen, wird von den meisten Theoretikern anerkannt. Zu weit geht jedoch die amerikanische Currency-Schule (*Irving Fisher* und seine Anhänger), wenn sie die Ursache in diesen Erscheinungen sucht. Ebenso einseitig ist es auch, wie es *Pigou* tut, einzig das psychologische Moment herbeizuziehen.

Es sei noch erwähnt, daß die Erklärung von *Jevons* (man würde fast versucht sein, sie die astronomische Konjunkturtheorie zu nennen) aus kosmischen Erscheinungen, in Verbindung mit dem Ernteausfall, auch heute Vertreter hat (*Dietzel*, *Moore*).

Großen Fortschritt hat neuestens die *empirische Forschung* auf dem Gebiete des Konjunkturwechsels aufzuweisen. *Spiethoff* und *Lederer* in Deutschland sowie die hauptsächlich durch das Werk von *W. C. Mitchell* in Gang gebrachte amerikanische Forschung (*Persons*, *Forster*, *Hettinger*, *Sprague*, *Hexter*, *Berridge* usw.), haben auf diesem Gebiete schon Erhebliches geleistet. Die amerikanische Richtung bedient sich bei der Verarbeitung des Materials verfeinerter statistisch-mathematischer Methoden (der Korrelationsrechnung).

*Juglar*, Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis, Paris, 2-ème éd. 1889. — *Tugan-Baranovsky*, Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England. Deutsche Übers. Jena 1901. — *E. D. Jones*, Economic crises 1900. — *Veblen*, Theory of Business Enterprise. New York 1904. — *J. Lescure*, Des crises général et périodique de surproduction. Paris 2. ed. 1910. — *M. Bouniatian*, Studien zur Theorie und Geschichte der Wirtschaftskrisen. 2 Bde. München 1908. — *Pigou*, Economics of Welfare. London 1920. — *Mitchell*, Business cycles. New York 1913. — *A. Aftalion*, Les crises périodiques de surproduction. 2. vol. Paris 1913. — *Spiethoff*, Vorbemerkungen zu



einer Theorie der Überproduktion. Schmollers Jahrb. 26. Jahrg. 1902, sowie der Artikel *Spiethoffs*, Krisen, in der 4. Aufl. des Handwb. d. Staatswissenschaften. 1925. — *H. B. Vanderblue*, Problems in business economics, Chicago und New York 1924. — *Adams*, Economics of Business cycles. New York 1925. — *Liefmann*, Theorie des Sparens und der Kapitalbildung. Schmollers Jahrb. 36. Jahrg. 1912. — *Rosa Luxemburg*, Die Akkumulation des Kapitals, 1912, sowie Antikritik. 1921. — *E. Lederer*, Konjunktur und Krisen im Grundriß der Sozialökonomik. IV. Abt. I. T. Tübingen 1925. — *E. Altschul*, Konjunkturtheorie und Konjunkturstatistik. Arch. f. Sozialwissensch. u. Sozialpol. Bd. 55. 1926. Ferner die oben erwähnten Werke von *Schumpeter* und *H. F. Vogel*. Dogmengeschichtlich: *Bergmann*, Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien. Stuttgart 1895. — *Fischer*, Das Problem der Wirtschaftskrisen im Lichte der neuesten nationalökonomischen Forschung. 1911. — *A. Löwe*, Der gegenwärtige Stand der Konjunkturforschung in Deutschland, in der Festgabe für *L. Brentano*, Die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege. Bd. II. München u. Leipzig 1925.

6. *Die Arten der Wirtschaftskrisen*. Jene Erschütterungen im Wirtschaftsleben, welche wir Krisen nennen, können aus den verschiedensten Ursachen hervorgehen, und demgemäß gibt es verschiedene Abarten der Wirtschaftskrisen.

Zunächst muß, wie *Bouniatian* richtig hervorgehoben hat, zwischen Wirtschaftskrisen unterschieden werden, welche durch außerwirtschaftliche Ereignisse hervorgerufen werden, und zwischen Krisen, welche im Wirtschaftsleben selbst ihre Ursache finden. Erstere können wir *exogene Krisen* nennen. Sie entspringen daraus, daß das Wirtschaftsleben in engem Zusammenhange mit den Lebenserscheinungen der Gemeinsamkeit, also mit den anderen Gebieten des gesellschaftlichen Lebens steht und auch durch dieselben berührt werden kann. So können z. B. politische Ereignisse, wie ein verlorener Krieg, erhebliche Wirkung auf das Wirtschaftsleben herbeiführen und Erschütterungen hervorrufen. Die Erschütterung kommt hier also von außen, sie wird von nichtwirtschaftlichen Vorgängen verursacht. Demgegenüber verstehen wir unter *endogenen Krisen* jene Erschütterungen des Wirtschaftslebens, welche von innen her, also durch Zustandsänderungen in der Wirtschaft selbst heraufbeschworen werden. Die endogenen Krisen sind je nach ihren Ursachen sehr verschieden. Wir wollen ihre Haupttypen herausarbeiten, wobei jedoch hervorgehoben werden soll, daß es sich nur um Haupttypen handeln kann, da die Vielseitigkeit der Wirtschaft auch auf diesem Gebiete sehr umfangreiche Variationen hervorrufen kann.

Wir haben schon oben darauf hingewiesen, daß Ungleichmäßigkeiten in der Entwicklung der verschiedenen Teile des Wirtschaftslebens eine der Hauptursachen der Krisen sind. Diese Ungleichmäßigkeit kann sich vor allem in der Überwucherung einzelner Produktionsgebiete zeigen. In diesem Falle sprechen wir von einer *Produktionskrise*. Ihr liegt stets eine Unverhältnismäßigkeit zwischen Erzeugung und Verbrauch zugrunde. So zeigt sich die Produktionskrise stets als *Absatzkrise*, womit besagt werden soll, daß die Unterbringung der erzeugten Waren auf dem Markte Schwierigkeiten begegnet und hierdurch die Lage der durch diese Erscheinung berührten Unternehmungen erschüttert wird, da sie ja für den Markt erzeugen.

Die Produktions- oder Absatzkrisen entstehen zumeist daraus, daß auf einzelnen Gebieten der Produktion die Absatzaussichten zu günstig beurteilt wer-



den und hierdurch eine Überspannung der Produktion hervorgerufen wird. Deshalb folgen sie leicht auf Konjunkturperioden, welche zur Ausdehnung der Erzeugung anspornen. Wenn es sich hernach herausstellt, daß die fraglichen Produktionszweige auf eine zu breite Basis gestellt wurden und es keine genügende Nachfrage zu rentablen Preisen gibt, so stellt sich die Absatzkrise ein. Wir wissen, daß bei kapitalistischer Produktionsweise die Einstellung der Unternehmung auf ein geringeres Maß der Erzeugung stets Schwierigkeiten begegnet. Besonders groß sind aber diese Schwierigkeiten dort, wo überwiegend stehendes Kapital verwendet wird.

In erster Reihe hieraus ergibt sich die verschiedene Empfindlichkeit der einzelnen Industriezweige gegenüber den Krisen<sup>1</sup>. Die größte Empfindlichkeit weisen jene Produktionszweige auf, welche stehendes Kapital in hohem Maß verwenden. Hieraus ist die große Krisenempfindlichkeit der schweren Industrien zu erklären, wobei noch in Betracht gezogen werden muß, daß bei ihnen nicht nur das Angebot, also die Produktion selbst, infolge ihrer Schwerfälligkeit erschüttert werden kann, wenn es sich herausstellt, daß eine Einengung der Produktion nötig ist, sondern auch die Nachfrage starken Schwankungen unterworfen ist, da diese Industrien zumeist Produktionsgüter erzeugen, welche bei schlechtem Geschäftsgange weniger begehrt werden. Schon hier ist es ersichtlich, daß die Krisen als Begleiterscheinungen der Verkehrswirtschaft stets mit beiden Faktoren des Marktes zusammenhängen, also von der Nachfrageseite her ebenso ihren Ausgang nehmen können wie vom Angebot. Auch die Montanindustrie weist große Empfindlichkeit auf, welche aber beim Kohlenbergbaue durch eine gewisse Ständigkeit jener Nachfrage gemildert wird, welche die Verwendung der Kohle zur Heizung der Wohnräume hervorruft. In erheblichem Maße den Krisen zugänglich ist auch die Textilindustrie, was seine Ursache darin findet, daß hier insbesondere die Nachfrage starken Schwankungen unterworfen ist. Eine Verschlechterung der Erwerbsverhältnisse wirkt stark auf die Nachfrage nach Bekleidungsgegenständen zurück. Weniger empfindlich gegenüber Änderungen im Wirtschaftsleben ist die Lebensmittelindustrie, freilich nur im allgemeinen gesprochen, indem sie wenigstens von der Nachfrageseite her weniger bedroht wird.

Absatzkrisen können auch aus dem weltwirtschaftlichen Zusammenhange der Volkswirtschaft entstehen. Die Entwicklung des Verkehrswesens kann sie leicht heraufbeschwören, indem sie den Wettbewerb fremder Erzeugnisse leicht für die heimische Produktion bedrohlich gestalten kann. So hat z. B. die erhöhte Einschaltung der überseeischen Produkte in die europäische Volkswirtschaft die *landwirtschaftliche Krise* der neunziger Jahre zur Folge gehabt. Auch zollpolitische Maßnahmen können ähnliche Erschütterungen hervorrufen.

Eine andere Art der Krisen kann direkt durch fehlerhafte Beurteilung der Zukunftsaussichten heraufbeschworen werden. Diese Krisen können wir im allgemeinen *Spekulationskrisen* nennen. Sie beruhen ebenfalls auf einer unrichtigen Beurteilung der zukünftigen Marktlage, aber stehen mehr mit dem Handel und mit der Ausnutzung der Preisschwankungen in Verbindung. Solange der Handel unentwickelter ist, treten sie öfter auf, und die Organisation des Handels arbeitet ihnen bis zu einem gewissen Grade entgegen. Je mehr der Effektenkapitalismus in den Vordergrund tritt, desto mehr verschiebt sich ihr Gebiet auf den Effektenhandel. Dieser besitzt ja stets die

<sup>1</sup> Hierüber vgl. Wilhelm Röpke, Die Konjunktur. Jena 1922.



Neigung, die Kursunterschiede auszunützen, und erfolgt hier eine unrichtige Berechnung der Zukunftsaussichten in größerem Maßstabe, so können hieraus große Erschütterungen entstehen, wenn größere Marktgruppen ihren Verpflichtungen nicht nachkommen und so auch die Zahlungsunfähigkeit ihrer Gegenkontrahenten heraufbeschwören können. Da sich der Effektenhandel auf der Börse konzentriert, so werden Spekulationskrisen oft zu *Börsenkrisen*, indem der ganze Effektenmarkt durch größere Zusammenbrüche erschüttert wird.

Als eine Abart der Spekulationskrisen dürfte man die *Gründungskrisen* betrachten. Sie stehen einerseits mit einer unzutreffenden Beurteilung der Zukunftsaussichten auf dem Gebiete der Produktion (in weitestem Sinne, also auch auf dem Gebiete des Eisenbahnbaues), anderseits mit dem Umsatz von den durch die Gründung geschaffenen Effekten in Verbindung. Übereilte, in ihren Rentabilitätsaussichten nicht richtig eingeschätzte Gründungen, unzulängliche Ausstattung der Gründungen mit Kapital und eine ungesunde Nachfrage nach den so geschaffenen Effekten nicht zu Anlagezwecken, sondern lediglich zum Zwecke der Ausnutzung der Kursunterschiede, sind die Ausgangspunkte für die Gründungskrisen.

Die Unsicherheit der Zukunft sowie Leichtsinns in der Beurteilung der Kreditfähigkeit, dann zu starke Ausdehnung der Kreditgewährung machen den Kredit Krisenerscheinungen stark zugänglich. So entstehen die *Kreditkrisen*. Im Kredite liegt ja stets ein Zukunftsmoment, da der Kredit die Vornahme eines Stückes Zukunft in sich birgt und unter der Voraussetzung gewährt wird, daß die kreditierte Summe produktiv gebraucht wird und jenen Erfolg auch zeitigen wird, welcher die Rückerstattung des geliehenen Kapitals ermöglicht. Stacheln die Kreditinstitute das Wirtschaftsleben durch leichtsinnige Kreditgewährung zu stark an, oder treten unvorhergesehene Umstände ein, welche die Reproduzierung des Kapitals vermindern, so kann aus der Kette der Kreditoperationen ein Glied nach dem anderen herausfallen, wodurch Kreditinstitute wie Unternehmungen auf das schwerste betroffen werden können. Wird hierdurch die Unterbringung langfristiger Schuldverschreibungen ins Stocken gebracht und hierdurch die Beschaffung stehenden Kapitals in hohem Maße erschwert, so können wir von einer *Kapitalkrise* sprechen, während eine *Geldkrise* vorliegt, wenn auch flüssiges Kapital schwer zu beschaffen ist. Sie kann zu einer ungemeinen Steigerung des Zinsfußes führen und gefährdet die Unternehmung im ganzen, da ja dieselbe, wie wir wissen, einen großen Teil ihrer flüssigen Mittel stets auf dem Wege des Kredites aufbringt.

Im heutigen Zustand der Volkswirtschaft ist die Kreditkrise die allgemeinste Art der Wirtschaftskrisen. Mit Recht meint *Spiethoff*<sup>1</sup>, daß jede Krise zu einer Kreditkrise führt. Man muß wohl wohl *Spiethoff* auch darin bestimmen, daß jede Kreditkrise durch andere Krisen heraufbeschworen wird, denn die Kreditgewährung erzeugt die Krise nicht aus sich selbst. Absatz-

<sup>1</sup> Vgl. seinen Aufsatz: „Die Kreditkrise“ in Schmollers Jahrbuch. 42. Jahrg. (1918.) S. 571.



schwierigkeiten, Überspekulation, Gründungsmißbräuche oder sonstige Umstände lösen die Kreditkrise aus.

Die besondere Gefährlichkeit der Kreditkrisen besteht darin, daß die kapitalistische Unternehmung sich in hohem Maße auf den Kredit stützt und daß durch den Kredit eine weitgehende Verbindung zwischen den kapitalistischen Wirtschaftseinheiten entsteht. Das Ausfallen einzelner Glieder kann das ganze Gebäude ins Schwanken bringen. Werden die Kreditinstitute selbst durch Ereignisse auf dem Gebiete des Kredites erschüttert, so können wir von einer *Bankkrise* sprechen. Dieselbe hat natürlich stets eine Auswirkung auf die Ganzheit des Erwerbslebens.

Ernste Erschütterungen des Wirtschaftslebens können durch *Währungskrisen* verursacht werden. Ist ja die Zahlungsgemeinschaft die innigste Gemeinschaft des Wirtschaftslebens, welche die Einschaltung der Einzelwirtschaften in die Volkswirtschaft bewirkt. Werden die Währungsverhältnisse zerrüttet, so erhält die Zahlungsgemeinschaft einen Stoß, welchen das ganze Wirtschaftsleben zu fühlen bekommen muß. Je mehr die Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft und ihre Zahlungsgemeinschaft eingegliedert ist, desto empfindlicher wird sie gegenüber Währungskrisen, da dieselben hier eine Auswirkung auf die Zahlungsbilanz und auf die ganze Eingliederung in die Weltwirtschaft erhalten.

*Spiethoff*, Die Krisenarten. Schmollers Jahrb. 42. Jahrg. 1918. — *Derselbe*, Die Kreditkrise. In der nämlichen Zeitschrift und im selben Jahrgang. — *Sombart*, Versuch einer Systematik der Wirtschaftskrisen. Arch. f. Sozialwissensch. u. Sozialpol. Bd. 19. 1904.

7. *Das Bevölkerungswesen*. Die Wirtschaft ist ein Verhältnis von Mensch und Natur, ein Verhältnis des Menschen zu seiner Umgebung. Sie ist ein Kampf der Menschheit um die Beschaffung ihrer Existenzbedingungen. Der Erfolg dieses Kampfes ist gewiß in hohem Grade von der aktiven Tätigkeit des Menschen, von seiner Arbeitslust und Arbeitsfähigkeit, von der Organisation der Arbeitskräfte sowie vom Stande der menschlichen Kenntnisse und insbesondere vom technischen Rüstzeuge der Menschheit abhängig, aber all dies ändert nichts daran, daß die Wirtschaftsmöglichkeiten durch die Natur begrenzt sind. Diese Tatsache in das entsprechende Licht gerückt zu haben, ist das große Lebenswerk von *Malthus*.

Jedes Lebewesen, meint *Malthus*, hat den Hang, seine Art in einer Weise zu vermehren, welche die durch die Natur gesteckten Lebensmöglichkeiten übertrifft. Auch der Mensch bildet keine Ausnahme. Auch er ist veranlagt, sich unbekümmert um die für die Nachkommenschaft nötigen Unterhaltungsmöglichkeiten zu vermehren. Die Lebensmöglichkeiten hingegen, welche die Erde bietet, sind, wenn auch entwicklungsfähig, doch stets begrenzt. Da jede Ausdehnungsmöglichkeit infolge des Vermehrungsdranges ein Wachsen der Bevölkerung zur Folge hat, müssen sich die Hemmnisse, welche in der Begrenztheit der Unterhaltsmittel liegen, dadurch fühlbar machen, daß die unteren Schichten der Bevölkerung Not und Elend preisgegeben werden, welche den Überfluß an Bevölkerung durch frühzeitigen Tod verschwinden lassen.



Bezüglich der Vermehrungsfähigkeit des Menschen bei unbeschränkter Ausdehnungsmöglichkeit glaubte *Malthus* auf Grund der Beobachtung der nord-amerikanischen Siedelungen, wo fruchtbarer Boden damals noch in praktisch unbeschränkter Menge vorhanden war, feststellen zu können, daß sich etwa  $1\frac{1}{2}$  Jahrhunderte hindurch die Bevölkerung hier in je 25 Jahren verdoppelt hat. Hierauf gestützt, meint er, die Bevölkerung würde sich, wenn dies ungehemmt vor sich gehen könnte, in geometrischer Progression, also wie 1, 2, 4, 8, 16 usw. vermehren, während, auch eine fortwährende Vermehrung der Produktion vorausgesetzt, die Vermehrung der Unterhaltungsmittel nur viel langsamer, also höchstens in einer arithmetischen Progression (wie 1, 2, 3, 4 usw.) vor sich gehen kann, denn der für den Lebensunterhalt der Menschheit vorhandene Grund und Boden ist begrenzt, und er ist überdies dem Gesetze des abnehmenden Bodenertrages unterworfen.

Die Wirkung dieser Lehre war ungemein groß. Die schroffe Zurückweisung derselben durch radikale und konservative Kreise konnte diese Wirkung nicht abschwächen, da die großen Vertreter der Wissenschaft, an ihrer Spitze mit *Ricardo*, sich *Malthus* anschlossen, und das Bevölkerungsgesetz in Verbindung mit dem Gesetze vom abnehmenden Bodenertrag wurde zur Grundlage der Rententheorie sowie der Lohntheorie *Ricardos* und seiner Schule.

Dieser wuchtigen, aber pessimistischen Lehre von *Malthus* suchte der durch die rasche Entwicklung der Vereinigten Staaten beeinflusste Optimismus von *Carey*, welcher ja auch die *Ricardosche* Grundrententheorie angriff, den Satz gegenüberzustellen, daß die Bevölkerungszunahme keine Hemmung, sondern umgekehrt eine Förderung des Wohlstandes mit sich bringt, da die Vermehrung der Arbeitskräfte den Menschen im Kampfe gegen die Natur stärkt. *Henry George* und *E. Dühring* vertraten ähnliche Ansichten.

Was konnte zur Stützung dieser wohlklingenden Behauptung vorgebracht werden? Vor allem wurde natürlich auf die Entwicklung der landwirtschaftlichen Technik hingewiesen, welche ein Gegengewicht gegen die Bevölkerungsvermehrung schaffen soll, indem sie die Unterhaltungsmöglichkeiten der Bevölkerungsvermehrung entsprechend steigert. Die Entwicklung der landwirtschaftlichen Technik arbeitet gewiß jenen Konsequenzen entgegen, welche die Bevölkerungsvermehrung heraufbeschwört, doch ist diese Entwicklungsmöglichkeit, wie bisher zu beobachten war, doch ziemlich beschränkt. Nur wenn bewiesen werden könnte, daß die landwirtschaftliche Technik mit derselben Ständigkeit, und zwar eine raschere Entwicklungstendenz zeigt als die Bevölkerungsvermehrung, könnte der *Malthussche* Satz durch den Hinweis auf die Entwicklung der landwirtschaftlichen Technik widerlegt werden.

Es wurde dann auf die industriellen Entwicklungsmöglichkeiten hingewiesen, welche ebenfalls die Unterhaltungsmöglichkeiten steigern. Gewiß trifft dies auch zu, doch kann die Industrie keine Stoffvermehrung, bloß eine Umformung der Stoffe vornehmen und eine rationellere Ausnützung der Rohstoffe ermöglichen. Hierdurch werden die Unterhaltungsmöglichkeiten zwar gesteigert, die Grenze jedoch nicht beseitigt, welche durch die Begrenzt-



heit der Rohstoffe gebildet wird. Auf einer noch schwächeren Grundlage ruht jene Behauptung, daß die *Einbeziehung bisher unausgenützter Bodenflächen* die Folgen der Übervölkerung abwenden könnte. Solange solche Flächen bestehen und bessere Ausnutzungsmöglichkeiten vorhanden sind, wächst gewiß die Aufnahmefähigkeit der Erde bezüglich eines Bevölkerungszuwachses, jedoch auch hier besteht eine Grenze, deren Überschreitung mit Sicherheit erfolgen muß, wenn der Menschheit die von *Malthus* behauptete Propagativkraft innewohnt.

*Harald Wright* führt in seiner Schrift über die Bevölkerungsfrage auf Grund der Erfahrungen des Weltkrieges interessante Daten bezüglich der Ausdehnungsfähigkeit der Ackerfläche an. Hiernach hat sich die Gesamtanbaufläche der Welt für Weizen im ersten Kriegsjahr um beiläufig 19 000 000 Morgen vergrößert. Dies zeigt sicher von einer sehr respektablen Ausdehnungsfähigkeit der bebauten Flächen. Eine tröstende Perspektive scheint sich in Anbetracht dieser Tatsache zu eröffnen. Allein liegt hierin eine Widerlegung von *Malthus*? Wird denn dadurch der Malthussche Satz widerlegt, wenn es heute oder überhaupt zu jeder Zeit noch neue Möglichkeiten für die Lebensmittelerzeugung gibt? Nicht um diese Möglichkeiten handelt es sich, welche ja nach *Malthus* eben unter dem Drucke des Bevölkerungsüberschusses ergriffen werden, sondern um die Frage, ob die Menschheit mit anderen Lebewesen den Hang gemeinsam hat, sich über die *jeweils gegebenen Unterhaltungsmöglichkeiten hinaus zu vermehren*. Kann dieser Satz nicht widerlegt werden, so behält *Malthus* recht. Hier zeigt sich auch die Schwäche jener Beweisführung, welche auf die industriellen Entwicklungsmöglichkeiten pocht. Wodurch wird es denn ausgesprochenen Industrieländern möglich, ihre Bevölkerung zu vermehren und ihr wachsenden Wohlstand zu sichern. Doch eben dadurch, daß sie sich auf Rohstoff- und Lebensmittelimport stützen, also ihre Bevölkerung im Endresultate durch die Ernten der noch minder bevölkerten Gebiete ernähren. Was aber, wenn auch diese Gebiete — durch Zunahme ihrer Bevölkerung gespornt — selbst eine Industrie schaffen, welche die Industrieerzeugnisse älterer Industriegebiete langsam entbehrlich macht und in wachsendem Maße die heimischen Rohstoffe und Lebensmittel für sich braucht? Die Vereinigten Staaten sind schon auf dem Wege zu dieser Entwicklung, und auch sonst sind ähnliche Ansätze vorhanden. Gewiß bringt, wie gegen *Malthus* geltend gemacht wurde, jeder Nahrung fordernde Mund auch zwei Arme für die Arbeit mit sich auf die Welt, doch bringt er keine Rohstoffe und keinen Boden mit sich. Somit sind alle diese Argumente, insofern man durch sie den Malthusschen Satz widerlegt zu haben glaubt, hinfällig.

Dasselbe gilt für die sozialistische Auffassung des Bevölkerungsproblems. Sie stützt sich auf die *Ungleichheit* der Einkommenverteilung. Nicht die Bevölkerungsvermehrung, sondern die Ungleichheit der Einkommenverteilung sei die Ursache von Not und Elend der unteren Klassen. Auf dieser Grundlage wird behauptet, es handle sich nur um eine *relative Übervölkerung*, welche durch eine entsprechende Einkommenverteilung aufgehoben werden könnte, und nicht um eine *absolute Übervölkerung*. Wiederum wird hier ein Punkt berührt, welcher volle Beachtung verdient. Bestimmt gibt es eine relative Übervölkerung, bei welcher die Einkommenverteilung und die Unverhältnismäßigkeit der Volkswirtschaft, wie insbesondere schlechte Bodenverteilung, unentwickelte Industrie usw. eine Rolle spielen. Die Auswanderung aus



solchen Gebieten beweist dies zur Genüge. Doch widerlegt ist hiermit der Malthusische Satz wiederum keineswegs, denn auch hier gibt es Grenzen, welche, falls der Menschheit tatsächlich jener Vermehrungsdrang innewohnt, sich über die Lebensmöglichkeiten zu vermehren, einmal erreicht werden müssen. Das Gespenst der Übervölkerung würde auch in der sozialistischen Volkswirtschaft auftauchen.

*Malthus* ist nur auf einer Grundlage zu widerlegen, und diese wäre, wenn der Beweis erbracht werden könnte, daß die propagative Kraft des Menschen mit zunehmender Kultur abnimmt. Von einzelnen wird dies tatsächlich behauptet. Es wird darauf hingewiesen, daß die Geburtenzahl bei auf niederer Kulturstufe stehenden Völkern höher ist und mit zunehmendem Fortschritt der Kultur eine abnehmende Tendenz zeigt. Ferner wird geltend gemacht, daß die unteren Klassen eine viel höhere Geburtenzahl aufweisen als die bemittelten Klassen, daß sodann die Vermehrungstendenz in der ländlichen Bevölkerung stärker ist als in der städtischen. Da nun mit der Zeit die bemittelten Klassen zunehmen und der Zuzug in die Stadt in hohem Maße auftritt, soll hierdurch eine Verlangsamung der Bevölkerungsvermehrung eintreten. Doch endgültige Beweise sind auch in dieser Richtung nicht erbracht worden. Die Zunahme der Stadtbevölkerung in den Ländern mit Großindustrie ist gewiß eine in höchstem Maße beachtenswerte Tatsache, doch fragt es sich, welche Bedeutung dieser Erscheinung in bezug auf die ganze Erdoberfläche beizumessen ist und in welchem Maße diese Erscheinung auf den neu besiedelten Landstrichen ihr Gegengewicht findet.

Unbeschränkte Lebensmöglichkeiten gibt es nirgends in der Natur. Der Malthusische Satz enthält nichts anderes als die Anwendung dieser Erkenntnis auf den Menschen. Solange es nicht erwiesen ist, daß Kräfte tätig sind, welche im vorhinein das Wachstum der Bevölkerung über die Lebensmöglichkeiten verhüten, müssen wir die Wahrheit der furchtbaren Perspektive des Malthusischen Satzes anerkennen. *Malthus* kann sich in der Überschätzung des Vermehrungstempos geirrt haben, die Wahrheit seiner Behauptung wird aber dadurch nicht berührt.

Doch müssen hierbei zwei Dinge berücksichtigt werden, welche jedoch in vollem Einklang mit der Lehre von *Malthus* stehen. Das erste ist die Wirkung der vorbeugenden Hemmnisse, wie sie *Malthus* bezeichnet, nämlich der Wille zur Hintanhaltung der Übervölkerung. Seine extreme Betätigung findet er in der beabsichtigten Kinderlosigkeit der Ehen sowie im Ein- und Zweikindersystem. Individuelle und soziale Kräfte rufen diese Hemmnisse hervor, und sie sind grundverschieden von der Behauptung, als ob die automatische, also biologische Abnahme der Geburtenzahl mit wachsender Kultur die Übervölkerung verhüten würde. Sie sind präventive, vorbeugende, also gewollte Hemmnisse, als welche sie schon *Malthus* anerkannte.

Zweitens muß zwischen absoluter und relativer Übervölkerung unterschieden werden. Absolute Übervölkerung liegt nur vor, wenn sich die Menschheit über jenes Maß vermehrt hat, welches die Erde in ihrer Gesamt-



heit ernähren kann. Gegen absolute Übervölkerung gibt es kein Mittel, denn sie bedeutet, daß bei voller Ausnutzung der bestehenden Lebensmöglichkeiten kein Platz mehr für einen Teil der Bevölkerung zu beschaffen ist. Die Erfindungsgabe des Menschen in der Verbesserung der Produktionsbedingungen ist hier schon inbegriffen. Solange dieser Grad der Übervölkerung nicht erreicht ist, kann auch Übervölkerung eintreten. In diesem Falle beschränkt sie sich aber auf gewisse Gebiete, welche durch Entwicklung ihrer Wirtschaft sowie auch durch Abwanderung Abhilfe schaffen können. Es liegt hier also nur *relative Übervölkerung* vor, welche entweder der Rückständigkeit der Wirtschaft einzelner Gebiete entspringt oder daraus entsteht, daß gewisse Teile der Erde schon so dicht bevölkert sind, daß eine weitere Vermehrung auf diesen Gebieten die hier vorhandenen Lebensmöglichkeiten schon überschreitet. Die Entfaltung weiterer Lebensmöglichkeiten ist in diesem Falle nur durch Bevölkerungsverschiebungen erreichbar.

Gewinnen diese eine Ausdehnung, daß solche Verschiebungen nicht mehr vorgenommen werden können, so ist der Punkt der absoluten Übervölkerung erreicht. Jene Folgen, welche *Malthus* an die Übervölkerung knüpft, treten aber wenigstens in gewissem Maße schon bei relativer Übervölkerung auf, und es ist nicht zu vergessen, daß schon die Bevölkerungsverschiebungen nicht ohne schwere Opfer ablaufen. Unser Zeitalter liefert hierfür wahrlich traurige Beweise.

Der Kampf um die Lebensbedingungen tobt natürlich nicht nur zwischen den Individuen, welche sich dieselbe auf Kosten der übrigen Individuen zu sichern trachten, sondern führt auch zu einem Kampfe der Nationen. Dieser äußert sich nicht nur als wirtschaftlicher Kampf um die Naturquellen des Reichtums und um die Absatzgebiete der Produkte (um durch Absatz von Industrieprodukten Lebensmittel und Rohstoffe fremder Gebiete als Grundlage der Lebenshaltung der relativ übervölkerten nationalen Gebiete zu gewinnen), sondern artet oft auch in kriegerische Zusammenstöße aus, welche mit Waffenmacht für die Nation zu gewinnen trachten, was zu ihrer Entfaltung an Lebensbedingungen erforderlich scheint. Dieser Kampf der Nationen ist es, welcher die Bevölkerungsfrage vom Standpunkte der einzelnen Nation in einem anderen Lichte erscheinen läßt als das Bevölkerungsproblem der Menschheit als Ganzes. Im Kampfe der Rassen und Nationen haben nicht jene Völker Aussicht auf Erfolg, welche sich in ihrer Vermehrung beschränken, sondern der Sieg winkt jenen Völkern, welche eine große, eine je größere Volksmasse in die Kampffreien stellen können. Die Vermehrung der Bevölkerung eines Landes hebt die Macht der Nation und verbessert so die Aussichten der Nation im Kampfe um das Dasein. So gerät das nationale Interesse in Gegensatz zum allgemeinen Interesse der Menschheit, welches die Übervölkerung als eines der größten Übel erscheinen läßt.

Die Ansichten über die Bevölkerungsfrage standen stets in engem Zusammenhang mit der Wirtschaftslage einzelner Epochen. Bekannt war das Bevölkerungsproblem schon den Denkern des Altertums. Schon *Plato* und *Aristoteles*



haben dasselbe behandelt. Zur Zeit der Bildung nationaler Staaten, nachdem Kriege die Bevölkerung dezimierten und eine zahlreiche Bevölkerung als Voraussetzung für die Machtentfaltung des Staates sowie des Wohlstandes der Länder erschien, waren die meisten Schriftsteller der Meinung, die Vermehrung der Bevölkerung fördere den Wohlstand. So viele englische Schriftsteller, wie *Petty*, *Locke*, *Temple* und *Davenant*, ferner insbesondere die deutschen Kameralisten, wie *Conring*, *Seckendorff* sowie *Justi*, *Pfeifer*, *Bielfeld* und *Sonnenfels*, welche letztere ein Zuviel an Bevölkerung überhaupt für eine Unmöglichkeit hielten. Das Gespenst der Übervölkerung regte sich schon bei *W. Raleigh*. *M. Hale* und *J. Child*, *B. Franklin*, *J. Stewart*, und *A. Joung* sowie *J. Townsend* haben die Gefahren einer Übervölkerung auch schon erkannt, und *G. Ortes* veröffentlichte 1790 eine Schrift über diese Frage, in welcher er schon von einer geometrischen Progression in der Bevölkerungszunahme spricht. Demgegenüber wurde an der Schwelle des XIX. Jahrhunderts, also gerade in einer Zeit, als in England der Kapitalismus unter schweren Menschenopfern seinen Einzug hielt, von radikaler Seite der Glaube an eine unendliche Entwicklungsfähigkeit des Menschen vertreten und hieraus gefolgert, daß eine Übervölkerung unmöglich sei. Diese Ansichten und insbesondere ein Aufsatz von *Godwin* haben *Malthus* zu seinem Essay über die Bevölkerungsfrage angeregt.

Somit stand auch *Malthus* unter der Wirkung seiner Zeit. Die meisten der wissenschaftlichen Vertreter der Volkswirtschaftslehre haben sich ihm angeschlossen, aber verstummen wollte der Optimismus nicht. Außer den utopistischen Sozialisten haben sich *Carey*, wiederum durch die außergewöhnlichen Entwicklungsmöglichkeiten seines Landes (der Vereinigten Staaten) beeinflusst, sowie *H. George*, sodann *Bastiat*, aber auch *Friedrich List*, dann *K. Marx* sowie *E. Dühring* gegen *Malthus* gewendet. Gewiß eine ziemlich heterogene Gegnerschaft. In neuerer Zeit hat besonders *Oppenheimer* die Malthussche Lehre scharf bekämpft und behauptet, daß die Nahrungsmittelproduktion nicht nur absolut, sondern auch relativ betrachtet steigt, also über den Bevölkerungswachstum hinaus gesteigert werden kann. Auf den Geburtenrückgang sich stützend, haben insbesondere *J. Wolf* und *P. Mombert* gegen *Malthus* Stellung genommen.

Einige Anhaltspunkte über die tatsächliche Gestaltung der Bevölkerung in Europa bieten folgende Zahlen:

Stand der Bevölkerung zu Ende des Jahres in Millionen Seelen

	1800	1850	1900	1910
Deutsches Reich	24,5	35,4	56,3	64,9
Großbritannien und Irland	16,5	26,8	41,3	45,2 <sup>1</sup>
Frankreich	26,9	34,9	38,9	59,1
Italien	18,1	23,9	32,4	34,6
Schweiz	1,7	2,4	3,3	3,7
Österreich	13,3	18,0	26,1	28,5
Ungarn	10,0	13,3	19,2	20,8
Rußland ohne Kaukasusländer	38,0	61,0	103,2	130,8
Spanien	11,5	14,5	18,6	19,9
Belgien	3,0	4,3	6,6	7,4
Niederlande	2,1	3,0	5,1	5,8 <sup>2</sup>
Schweden	2,3	3,4	5,1	5,5
Norwegen	0,8	1,4	2,2	2,7
Dänemark	0,9	1,4	2,4	2,7

<sup>1</sup> Im Jahre 1911.

<sup>2</sup> Im Jahre 1909.



Die Geburtenzahl (Lebendgeborene auf 1000 Einwohner der mittleren Bevölkerung) betrug in einigen wichtigeren europäischen Staaten:

	1890	1900	1910
Deutsches Reich	35,7	35,6	29,8
England und Wales	30,3	28,7	25,1
Frankreich	21,8	21,4	19,6
Italien	36,0	33,0	33,3
Schweiz	26,7	28,6	25,0

Die Sterblichkeitsziffer (auf 1000 Einwohner der mittleren Bevölkerung ohne Totgeborene):

Deutsches Reich	24,3	22,0	16,2
England und Wales	19,6	18,2	13,4
Frankreich	22,8	22,0	17,8
Italien	26,5	23,8	19,6
Schweiz	21,0	19,3	15,1

*R. Malthus*, Eine Abhandlung über das Bevölkerungsgesetz usw. Nach d. Ausg. letzter Hand (6. Aufl. 1826) ins Deutsche übertragen von V. Dorn. 2 Bde. 2. Aufl. Jena 1925. Sammlung sozialwiss. Meister Bd. 6 u. 7. — *A. Fr. v. Fircks*, Bevölkerungslehre und Bevölkerungspolitik. Leipzig 1898. — *S. Budge*, Das Malthussche Bevölkerungsgesetz und die theoretische Nationalökonomie der letzten Jahrzehnte. Karlsruhe 1912. — *H. Wright*, Bevölkerung. Wirtschaftswissenschaftliche Leitfäden, herausg. v. M. Pályi. Bd. IV. Berlin 1924. — *P. Mombert*, Wirtschaft und Bevölkerung im Grundriß der Stat. II. Abt. 1. T. 2. Aufl. Tübingen 1923. — *Oppenheimer*, Das Bevölkerungsgesetz des Th. R. Malthus und der neueren Nationalökonomie. Jena 1901. — *J. Wolff*, Der Geburtenrückgang. Jena 1912. — *J. Müller*, Der Geburtenrückgang. Jena 1924. — *Mombert*, Bevölkerungsproblem und Bevölkerungstheorie im Lichte des Weltkrieges. In der Festschrift für L. Brentano II. B. München u. Leipzig 1925. — *Bortkiewicz*, Die Bevölkerungstheorie in der Festgabe für G. Schmoller. I. T. Leipzig 1908.



# NAMENVERZEICHNIS

- |   |   |   |
|---|---|---|
| Adriance 125  | Commons 78  | Graziadei 32                              |
| Aftalion 117  | Condillac 6                                       | Graziani 12, 32, 149                      |
| Amonn 12, 19, 31, 33, 36,<br>39, 69, 74, 82, 126, 139,<br>181, 197                    | Conigliani 12                                     |   |
| Anderson 81, 137  | Conrad, Otto 51                                   | Hahn 198, 202                             |
| Aristoteles 2, 24, 285  | Conring 285                                       | Hale 285                                  |
| Ashley 10   | Cornélissen 69                                    | Haller 9                                  |
| Auspitz 19  | Cournot 11, 18, 73                                | Harms 236                                 |
|   |   | Hawley 197                                |
| Baader 9  | Davanzati 105                                     | Hegel 9                                   |
| Bagehot 261   | Davenant 285                                      | Helfferich 186                            |
| Barbon 4  | Davenport 69, 89, 125, 137                        | Herkner 275, 276                          |
| Barone 18   | Diehl 40, 261                                     | Hermann 11, 82, 152, 189                  |
| Bastiat 285   | Dietzel 11, 39, 46, 53, 65, 276                   | Hettinger 276                             |
| Baudeau 5   | Ducpétiaux 177                                    | Hexter 276                                |
| Becher 4  | Dühring 120, 281, 285                             | Heyn 261                                  |
| Bendixen 261  | Dupont de Nemours 5                               | Hildebrand 10                             |
| Berridge 276  | Dupuit 11, 18, 73                                 | Hilferding 275                            |
| Bielfeld 285  |   | Hobson 12, 72, 73, 120, 125,<br>126, 153  |
| Birch 147   | Edgeworth 12, 18, 53                              | Hörnigk 4                                 |
| Block 128   | Engel 177   | Hufeland 189                              |
| Böhm-Bawerk 12, 33, 38, 46,<br>51, 53, 69, 74, 87, 120,<br>126, 129, 148, 192, 197    | Engels 9  |   |
| Borkiewicz 19   | Engländer 239                                     | Jakob 8                                   |
| Bouniatian 277  | Esslen 236, 248                                   | Jevons 11, 12, 18, 46, 276                |
| Brentano 131  | Eulenburg 21                                      | Jones 10                                  |
| Bücher 10, 204  | Ferrara 65  | Joung 285                                 |
|   | Fetter 12, 69, 149                                | Juglar 276                                |
| Cairnes 8, 133, 242   | Fisher, Irving 12, 19, 111,<br>149, 173, 197, 276 | Justi 4, 285                              |
| Cannan 137  | Forster 276                                       |   |
| Cantillon 6, 65   | Franklin 284                                      | Kant 9                                    |
| Carey 65, 281, 285  | Fullarton 261                                     | Karl Friedrich, Markgraf<br>v. Baden 18   |
| Carver 12, 146, 149, 198  | Galiani 97, 105                                   | Keynes 16, 167, 261                       |
| Cassel 18, 29, 39, 41, 51, 73,<br>74, 75, 76, 81, 82, 149,<br>159, 239, 261, 262, 275 | Garnier 189                                       | King, B. W. 19                            |
| Child 4, 105, 285   | Gentz 9   | Kleinwächter 51                           |
| Clark 12, 51, 53, 117, 125,<br>130, 152, 197, 198                                     | George, Henry 281, 285                            | Knapp 97, 101, 102, 103, 104,<br>111, 254 |
| Colbert 4   | Gide 69, 128                                      | Knies 10, 197                             |
|   | Godwin 285  | Komorzynski 197                           |
|   | Goschen 261                                       |   |
|   | Gossen 11, 18, 19, 32                             | Landauer 117                              |
|   | Gottl-Ottlilienfeld 23, 39, 40,<br>41             | Lassalle 129                              |



Launhardt 19, 72  
 Law 97, 105  
 Lederer, E. 276  
 Lehr 19  
 Le Play 177  
 Leroy-Beaulieu 247  
 Leslie Cliffe 10  
 Le Trosne 6  
 Lexis 23, 33  
 Lieben 19  
 Liefmann 47, 51, 74, 101,  
     202, 210, 261, 274, 276  
 List 10, 12, 180, 190, 285  
 Locke 4, 65, 105, 285  
 Loria 117  
 Loyd, S. J. 260  
 Luxemburg, Rosa 275, 276  
  
 Mac Culloch 8, 189  
 Mac Vane 46, 53, 69, 149  
 Malthus 8, 81, 129, 137, 191,  
     274, 275, 281, 282, 283,  
     284, 285  
 Malynes 4  
 Mangoldt 82, 152  
 Manteuffel 202, 275  
 Marshall 12, 18, 53, 81, 82,  
     85, 87, 138, 149  
 Marx 9, 43, 65, 117, 138,  
     274, 285  
 Mayer, Hans 24  
 Mazzola 12  
 Menger 11, 12, 30, 46, 51,  
     65, 67, 69, 97, 106, 148,  
     180  
 Mercier de la Rivière 5  
 Mill, James 8, 129  
 Mill John Stuart 7, 8, 65,  
     174, 242  
 Mirabeau 5  
 Mises 96, 103, 111, 160, 261  
 Misselden 4  
 Mitchell 276  
 Moll, Bruno 104  
 Mombert 285  
 Montanari 105  
 Moore 276  
 Muhs 199  
 Müller, Adam 9, 12, 180  
 Mun 4, 105  
  
 Newmarch 176  
 Nogaro 173

Oppenheimer 74, 275, 285  
 Ortes 285  
 Overstone (Lord) 260  
 Owen 274  
  
 Paish 176, 247  
 Pantaloni 12, 18, 104  
 Pareto 18, 276  
 Patten 12  
 Persons 276  
 Petty 4, 43, 64, 285  
 Pfeifer 285  
 Philippovich 12, 23, 35, 104  
 Pierson 85, 89  
 Pigou 12, 18, 78, 267, 276  
 Platon 2, 285  
 Predöhl 239  
  
 Quesnay 4, 5, 6, 181  
 Quetelet 177  
  
 Raleigh 285  
 Rau 7  
 Ricardo 7, 8, 9, 11, 43, 51,  
     81, 82, 89, 118, 120, 129,  
     133, 137, 138, 139, 140,  
     180, 181, 242, 260, 261, 281  
 Ricca, Salerno 12, 149  
 Rist 173  
 Rodbertus 9, 117, 138, 274  
 Rogers 10  
 Roscher 10, 101, 189, 190  
 Rubin 177  
  
 Sartorius von Walterhausen  
     247  
 Sauerbeck 176  
 Sax 12  
 Say 7, 8, 189, 275  
 Schäffle 82, 223  
 Scharling 53, 69  
 Schiff 177  
 Schmoller 3, 10  
 Schumpeter 19, 28, 96, 122,  
     126, 139, 149, 153, 159,  
     268, 276  
 Schröder 4  
 Seager 12, 69, 153  
 Seckendorf 285  
 Seligman 12, 47, 69, 106,  
     111, 184, 242  
 Senior 8, 16, 89, 147, 201,  
     202

Serra 4  
 Sismondi 9, 274  
 Smart 12  
 Smith 6, 7, 8, 9, 11, 89, 138,  
     180, 181, 189, 190  
 Soetbeer 176  
 Sombart 10, 190, 198, 210  
 Sonnenfels 4, 285  
 Spann 12, 13, 19, 20, 23, 24,  
     29, 32, 37, 38, 47, 61, 84,  
     88, 128, 173, 180, 190  
 Spiethoff 129, 275, 276, 279  
 Sprague 276  
 Steinmann Bucher 186  
 Steuart 4, 6, 16, 105, 285  
  
 Taussig 12, 121, 137, 146,  
     149, 190  
 Temple 285  
 Thomas von Aquino 3  
 Thünen 11, 19, 117, 130, 137,  
     140, 239  
 Tooke 10, 261  
 Townsend 285  
 Truchy 121, 126, 143  
 Tugan-Baranovsky 117, 121,  
     275  
 Turgot 6  
 Tuttle 197  
  
 Veblen 276  
 Verriijn Stuart 73  
 Voigt 23, 41  
 Vogel, H. E. 276  
  
 Wagner, Adolf 11, 197  
 Walker 12, 130, 153  
 Walras 11, 18, 46, 126  
 Weber, Alfred 238, 239  
 Weber, Max 197  
 West 81, 137  
 Wicksell 12, 18, 73, 261  
 Wicksteed 12, 138  
 Wieser, Friedr. v. 12, 32, 46,  
     51, 53, 62, 73, 87, 117,  
     121, 122, 159, 173, 175, 180,  
     236  
 Wieser, Wolfgang v. 219  
 Wolf, J. 285  
 Wright, Harald 282  
  
 Zuckerkandl 12, 46  
 Zwiedineck-Südenhorst 61,  
     84, 158



# SACHVERZEICHNIS

- Abgeleitete Einkommen 128, 153  
 Abgeleitete Funktionen des Geldes 105  
 Abnehmender Bodenertrag 89  
 Abnehmender Ertrag 89, 90  
 Absatzkrise 277  
 Absatzwege (Theorie) 275  
 Absolute Grundrente 138  
 Absolute Übervölkerung 282, 284  
 Abstinenz 89  
 Abstinenztheorie 149, 202  
 Agglomerationstendenz 239  
 Agiotheorie 149 [104  
 Akatallaktische Geldtheorie  
 Aktie 218  
 Aktienemission 224  
 Aktiengesellschaft 223  
 Aktieninflation 226  
 Aktive Bankgeschäfte 214  
 Aktives Gut 29  
 Akzeptkredit 216  
 Akzessorisches Geld 108  
 Allgemeine Preissenkung 164  
 Allgemeiner Preisstand 162  
 Allgemeines Tauschmittel 105  
 Allgemeine Teuerung 164  
 Allgemeine Wirtschaftskrise 273  
 Amortisation 212  
 Änderung des Preisstandes 165  
 Angebot 58, 60  
 Angebotsmonopol 63  
 Angebotspreis 88  
 Angelegtes Kapital 211  
 Anlagekapital 211  
 Anlagekredit 215  
 Anlagemarkt 220  
 Anlagegesellschaften 230  
 Anpassungsfähigkeit der Einkommen 165  
 Anpassungsvorgänge in der Volkswirtschaft 269  
 Antinomie des Wertes 44  
 Anweisungstheorie 102  
 Apanagen 128, 155  
 Arbeit 37, 203  
 Arbeitseinkommen 126, 244  
 Arbeitsleid 46, 53  
 Arbeitslohn 127  
 Arbeitsloses Einkommen 136  
 Arbeitsmarkt 128  
 Arbeitsopfer 42  
 Arbeitsorientierung 238  
 Arbeitspreis 65  
 Arbeitsteilung 59, 181, 204  
 Arbeitsunlust 45  
 Arbeitsvereinigung 204  
 Arbeitswerttheorie 41, 42, 43  
 Arbeitszusammenlegung 181  
 Arbeitszwang 206  
 Arbitrage 256  
 Aufgespeicherte Kaufkraft 59  
 Aufsaugung von Kapital 214  
 Aufschwung 267  
 Ausbeutungstheorie 117, 137  
 Ausfuhr 246  
 Ausführende Tätigkeit 205  
 Ausgleichung der Profitrate 152  
 Auslandsforderungen 258  
 Auslegung der Produktionskosten durch den Unternehmer 209, 211  
 Autoritative Einkommenverteilung 117  
 Außenhandel 241  
 Avalkredit 216  
 Bank 220  
 Bankgewerbe 205  
 Banking Schule 261  
 Bankkrise 280  
 Banknote 109  
 Bankobligationen 218  
 Bankrate 146  
 Banksatz 146  
 Bankwechsel 251  
 Bargeld 111  
 Baugesetze der Wirtschaft 20  
 Beamtengehalt 127, 134  
 Bedungenes Einkommen 156  
 Bedürfnis 27  
 Bedürfnissättigungsgesetz 32  
 Beliebig vermehrbare Güter 65  
 Bergwerksanteile 218  
 Berufsstände (Fruchtbarkeit) 187, 188  
 Berufszweige 181, 204  
 Besitz 205, 206, 207  
 Besitz Einkommen 126  
 Besitzrenten 127, 136, 213  
 Besitzverteilung 135, 136, 161  
 Betriebsgemeinschaft 231  
 Betriebskapital 211  
 Betriebskredit 215  
 Bevölkerung 280—286  
 Bewegungsgesetze der Wirtschaft 20  
 Bodennutzungen (Markt derselben) 128  
 Bohranteile 219  
 Bohrgesellschaften 230  
 Börse 220, 221  
 Börsenkrise 279  
 Buchkredit 216  
 Bullionisten 261  
 Colbertismus 4  
 Convertible Bonds 219  
 Currency-Schule 261  
 Currency-Theorie 174, 260  
 Deduktion 17  
 Deflation 173



- Depression 265  
 Devisen 250  
 Devisenkurs 254, 259  
 Devisenmarkt 251  
 Dienste 29  
 Differentialrente 127  
 Disutility 45, 47, 53  
 Dividendenpapiere 218, 220  
 Dynamik im Wirtschaftsleben 263  
 Dynamischer Preis 86  
 Dynamische Theorie des Unternehmungsgewinnes 153  
 Dynamische Zinstheorie 149  
  
 Edelmetalle 96  
 Effektensubstitutionsgesellschaften 230  
 Eherne Lohngesetz 129  
 Eigener Wechsel 216  
 Einfuhr 246  
 Einkommenindex 175  
 Einkommenverteilung 60, 114, 243  
 Einkommenszweige 127  
 Einzelunternehmung 222  
 Einzelwirtschaft 17  
 Elastisches Angebot 92  
 Elastische Nachfrage 92  
 Emission 225  
 Empirische Gesetze 19  
 Endogene Krisen 277  
 Entsagungsoffer 89, 147  
 Enthaltbarkeit 201  
 Entspannung 267  
 Ertrag 36  
 Ertragsgesetze 89  
 Ertragskapazität 50  
 Ertragswert 49  
 Erweiterung von Unternehmungen 226  
 Erwerbstrieb 207  
 Erwerbswirtschaft 59, 210  
 Erzeugungskosten 67  
 Erzwungener Gewinn 72  
 Ethische Schule 9  
 Exogene Krisen 277  
  
 Fabriksystem 208 [223]  
 Familienaktiengesellschaft  
 Familienlohn 131  
 Fiktives Kapital 200  
  
 Filialen 229  
 Finanzierung 224  
 Finanzierungsgesellschaften 226, 230  
 Finanzmonopole 62  
 Fiskalische Inflation 170  
 Fixe Anlagen 220  
 Fixverzinsliche Papiere 218  
 Freie Berufe (Einkommen) 154  
 Freie Güter 34  
 Freier Wettbewerb 77  
 Freies Kapital 211  
 Friktionstheorie des Unternehmungsgewinnes 153  
 Fruchtbarkeit 36, 37, 187, 191  
 Führerschaft im Wirtschaftsleben 209  
 Funktionelle Verteilung 117  
 Fusion 229  
  
 Gebrauch 35  
 Gebrauchsgüter 29  
 Gebrauchswert 49  
 Geburtenzahl 286  
 Gehalt der öffentlichen Beamten 155  
 Geld 58, 75, 95  
 Geldarten 107  
 Gelddeflation 173  
 Geldeinkommen 121  
 Geldersatzmittel 109  
 Geldinflation 170  
 Geldkrise 279  
 Geldlohn 133  
 Geldmarkt 143, 220  
 Geldmenge 169  
 Geldrechnung 59  
 Geldsurrogate 109  
 Geldvermehrung 170, 171  
 Geldwert 126, 155, 162, 252  
 Gelernte Arbeit 129, 131  
 Gemeinsame Arbeit 204  
 Gemischtwirtschaftliche Unternehmung 224  
 Generalindex 176  
 Generalkosten 91  
 Genossenschaft 223  
 Genossenschaftsanteil 219  
 Genußscheine 219  
 Gesellschaftliche Kapillarität 193  
 Gesellschaftlich notwendiger Arbeitsaufwand 42  
  
 Gesellschaft mit beschränkter Haftung 223  
 Gesetz (volkswirtschaftliches) 5, 19  
 Gesetzliches Zahlungsmittel 105  
 Gewerbe 205  
 Gewerbetreibender 204  
 Gewerkschaft 223  
 Gewerkvereine (Einwirkung auf den Lohn) 133  
 Gewinn 59, 212  
 Gewinnberechnung 212  
 Gezogener Wechsel 216  
 Gläubigerländer 247  
 Gleichgewicht des Marktes 73  
 Gleichwichtigkeit 47  
 Gold (im internationalen Verkehr) 228  
 Goldpunkte 255  
 Gossensches Gesetz 32, 33  
 Grenzertrag 50  
 Grenzfälle 17  
 Grenznutzen 45  
 Grenznutzensgesetz 45  
 Grenznutzenschule 44  
 Grenznutzentheorie 44, 45, 46  
 Grenzpaare 69  
 Grenzproduktivitätstheorie 117, 118  
 Grenzsichten 71  
 Grenzsparer 144  
 Greshamsches Gesetz 112  
 Grundrente 127, 137, 249  
 Gründergewinne 225  
 Gründung 224  
 Gründungsgesellschaften 230  
 Gründungskrise 279  
 Gruppenindex 176  
 Güter 29  
 Güter erster Ordnung 39  
 Güter höherer Ordnung 30  
  
 Handel 205  
 Handelsbilanz 246  
 Handelsbilanzlehre 4  
 Handelsgesellschaften 222  
 Handelsmünzen 108  
 Handelswechsel 251  
 Handlungen (als Güter) 30  
 Handwerker 204  
 Hartgeld 108



- Haushaltungsrechnungen 175  
 Historische Schule 10  
 Hochkonjunktur 267  
 Höchste Kosten (Gesetz derselben) 87  
 Holding Company 230  
 Homo oeconomicus 8, 17  
 Hörigkeit 206  
 Horizontale Arbeitsteilung 205  
 Horizontale Vereinigung 233  
 Hypothek 218  
  
 Immaterielle Verhältnisse 30  
 Indexzahlen 174  
 Industrie 205  
 Industriebezirksbildung 239  
 Industrieobligationen 218  
 Inflation 170, 259  
 Inflationstheoretiker 261  
 Inhaberpapiere 217  
 Institutionelle Schule 13  
 Interessengemeinschaften 231  
 Internationale Postanweisung 251  
 Internationaler Scheck 251  
 Internationaler Tausch 235  
 Intervalutarischer Kurs 254  
 Intrinsic value 65  
 Investment trust 230  
 Isolierter Tausch 57  
  
 Kabeltransfer 251  
 Kameralisten 4  
 Kampf um die Naturschätze der Erde 215  
 Kapital 195, 196, 207  
 Kapitalaufsaugungsprozeß 142  
 Kapitalausfuhr 258  
 Kapitalbeteiligung 231  
 Kapitalbildung 182, 199  
 Kapitalgewinn 152  
 Kapitalhäufung 215  
 Kapitalist 213  
 Kapitalkrise 279  
 Kapitalmarkt 128, 141, 220  
 Kapitalrente 127, 141  
 Kapitalvermittlung 214  
 Kapitalzins 127, 142  
 Kartell 227  
 Katallaktische Geldtheorie 104  
  
 Kaufkraftparität 261  
 Kaufmann 204  
 Klassische Preistheorie 64  
 Klassische Schule 7  
 Kollektive Kräfte 203  
 Kommanditgesellschaft 222  
 Kommanditgesellschaft auf Aktien 223  
 Kommunalobligationen 218  
 Komparative Kosten 242  
 Komplementarität 50  
 Konditionenkartell 228  
 Konjunktur 265  
 Konjunkturwechsel 266  
 Konjunkturzyklus 267  
 Konsortialbeteiligung 231  
 Konsumentenrente 80, 268  
 Konsumorientierung 238  
 Konsumtion 35  
 Kontingentierungskartell 228  
 Kontinuität der Preisbildung 81  
 Konto 212  
 Kontokorrentkredit 216  
 Kontokorrentzins 146  
 Kontraktliches Einkommen 136  
 Kontrollgesellschaften 230  
 Konventionstheorie 97  
 Konzentrationstendenz 227, 231  
 Konzern 231  
 Kostengesetz 86, 87  
 Kostengüter 50  
 Kredit 59, 213  
 Kreditdeflation 173  
 Kreditinflation 170  
 Kredit in laufender Rechnung 216  
 Kreditinstitute 214  
 Kreditkrisen 279  
 Kreditzahlungsgemeinschaft 108  
 Kreditzahlungsmittel 109, 110  
 Krisen 267  
 Kurantgeld 108  
 Kurzfristiger Kredit 215  
 Kux 218  
  
 Landwirtschaft 205  
 Landwirtschaftliche Krise 218  
 Langfristiger Kredit 215  
  
 Lebenshaltung im allgemeinen 191  
 Lebenshaltung des Arbeiters 131  
 Lebenshaltung (Verschiebung derselben) 175  
 Lebenshaltungskosten 131  
 Lebensrente 128  
 Leihzins 143, 147  
 Leitende Tätigkeit 205  
 Lieferungsgemeinschaft 231  
 Lohnfondstheorie 129  
 Lohnunterschiede 132, 133  
 Lombardkredit 216  
 Lombardzins 146  
 Luxus 182, 193  
  
 Machtmoment (bei der Preisbildung) 72, 75  
 Machtmoment in der Einkommenverteilung 116  
 Machtprinzip (als Organisationsprinzip) 206  
 Manufakturssystem 208, 227  
 Markt 60  
 Markt der Bodennutzungen 128  
 Markt der Produktivgüter 122  
 Markt der Verbrauchsgüter 122  
 Marktpreis 64  
 Marktversorgung 208  
 Materialorientierung 238  
 Mathematische Schule 11  
 Mathematisches Verfahren 18  
 Merkantilismus 3  
 Meßbarkeit des Wertes 47, 48  
 Metallgeld 108  
 Metallismus 101  
 Methode 16  
 Mittelbare Güter 29  
 Monokultur 242  
 Monopol 62  
 Monopolgewinne 244  
 Monopoloide Bildungen 62  
 Monopolpreis 77—79  
 Münze 99  
 Münzparität 253  
 Münzverschlechterungen 113



- Nachfrage 58, 60  
 Nachfragemonopol 63  
 Nachfragepreis 88  
 Nationalisierung von Unternehmungen 230  
 Nationalökonomie 1  
 Naturgaben 182  
 Naturlehre des Wirtschaftslebens 6  
 Natürliche Monopole 63  
 Natürliche Ordnung 5  
 Natürlicher Preis 64  
 Negative Produzentenrente 125  
 Nennwert des Geldes 112  
 Nominalistische Geldtheorie 102  
 Nominallohn 133  
 Normalmenge (am Markte) 77  
 Notwendiger Preis 65  
 Nutzen 30  
 Nutzenentgang 53  
 Nutzensubstitution 55  
  
 Obere Preisgrenze 71, 87  
 Oberer Goldpunkt 255  
 Objektive Preiskräfte 75  
 Objektive Preistheorie 64, 65  
 Objektiver Geldwert 171  
 Objektive Werttheorie 11, 42, 43  
 Obligationen 218  
 Obligationenausgabe 224  
 Offene Handelsgesellschaft 222  
 Öffentliche Angestellte (Entlohnung) 135  
 Öffentlicher Betrieb 224  
 Öffentliche Unternehmung 223, 224  
 Öffentlich-rechtliche Monopole 62  
 Öffentlich-rechtliche Rente 128, 245  
 Ökonomik 1  
 Ökonomen 6  
 Organisation als Rahmen der Wirtschaft 179  
 Österreichische Schule 11  
  
 Papiergeld 108, 110, 170  
 Papierzahlungsmittel 258  
 Partielle Konjunktur 267  
 Partielle Wirtschaftskrise 273  
 Passive Bankgeschäfte 214  
 Passive Güter 29  
 Personalkredit 216  
 Physiokraten 6  
 Physiokratismus 5  
 Politische Ökonomie 1  
 Positive Produzentenrente 125  
 Preis 59, 63  
 Preisgrenzen 71, 73  
 Preiskampf 72, 160  
 Preiskartell 227  
 Preismaßfunktion des Geldes 106  
 Preisschichtung 78  
 Preisstand 162, 163  
 Primäre Preiskräfte 73  
 Prioritäten 219  
 Prioritätsobligationen 219  
 Privatdiskont 146  
 Privateigentum 206  
 Privatkapital 297  
 Privatunternehmung 222  
 Produktion 35  
 Produktionsfaktoren 38  
 Produktionsgrenze 50  
 Produktionsgüter 29  
 Produktionskosten 36, 53, 88, 89, 211  
 Produktionskostengesetz 64, 77  
 Produktionskostentheorie 64  
 Produktionskrise 277  
 Produktionspreis 65  
 Produktionsüberlegenheit 240  
 Produktionsumwege 38  
 Produktionsverwandtschaft 52  
 Produktiver Beitrag 50  
 Produktivgüter 29  
 Produktivgütermarkt 122  
 Produktivität 182  
 Produktivitätstheorie des Arbeitslohnes 130  
 Produzentenrente 80  
  
 Qualifiziert zusammenhängende Preise 85  
  
 Quantitätstheorie 171  
 Quasirente 82  
  
 Rayonierungskartell 228  
 Realeinkommen 121  
 Reallohn 133  
 Rechnungseinheit 99  
 Rechnungsgemeinschaft 99, 105  
 Rechtsmonopole 62  
 Reinertrag 37  
 Relative Übervölkerung 282, 284  
 Rembourskredit 216  
 Rentabilität 59  
 Rente 127  
 Rentenempfänger 213  
 Rententitel 217  
 Repräsentative Unternehmung 87  
 Reproduktionskosten 65  
 Reproduktiver Konsum 275  
 Restriktion 173  
 Risiko 142, 209  
 Risikomoment bei der Kaptalleihe 142, 145  
 Risikoprämie 146  
 Rohertrag 37  
 Romantische Geldtheorie 102  
 Romantische Schule 9  
 Rücklagen 38, 194  
  
 Sachgüter 29, 30  
 Sachwert des Geldes 112  
 Sakrale Theorie des Geldes 97  
 Sanierung 226  
 Sättigungsvorgang (bei Bedürfnissen) 31  
 Schätzung des Volkseinkommens 186  
 Schätzung des Volksvermögens 184, 185  
 Scheck 109  
 Scheidegeld 107  
 Schichtung des Marktes 61  
 Schuldnerländer 247  
 Schuldverschreibungen 218  
 Sekundäre Preiskräfte 75  
 Seltenheitsgüter 42, 65  
 Simultangründung 225  
 Sklavensystem 206



- Sortengeld 113  
 Sozialismus 9  
 Sozialkapital 197  
 Sozialökonomie 1  
 Soziologische Schule 10  
 Sparsamkeit 182, 192  
 Specific productivity (Clark-  
 sche Theorie) 130  
 Spekulation 221  
 Spekulationsgewinn 128  
 Spekulationskrisen 278  
 Spezialkosten 91  
 Speziell verbundene Preise  
 85  
 Staatliche Geldersatzmittel  
 110  
 Staatliche Inflation 170  
 Staatliche Theorie des Geldes  
 97, 102  
 Staatsnoten 110  
 Staatspapiere 218  
 Standard of life Theorie des  
 Arbeitslohnes 131  
 Standort der Produktion 237,  
 239  
 Statik des Wirtschaftslebens  
 263  
 Statischer Preis 86  
 Statischer Zustand 17  
 Statistische Methode 16  
 Stehendes Kapital 211  
 Sterblichkeitsziffer 286  
 Stille Gesellschaft 222  
 Stockung 267, 271  
 Stückelung der Wertpapiere  
 217  
 Studiengesellschaften 226,  
 230  
 Stufenmäßiger Aufbau der  
 Wirtschaft 205  
 Subjektive Preiskräfte 68,  
 69  
 Subjektive Preistheorie 68,  
 69  
 Subjektiver Geldwert 172  
 Subjektive Werttheorie 45  
 Subjektivisierung der Volks-  
 wirtschaftslehre 40  
 Sukzessivgründung 225  
 Syndikat 228  
 Syndikatsvertrag 225  
 System der Volkswirtschafts-  
 lehre 7  
 Tausch 57, 203  
 Tauschmöglichkeiten 67  
 Tauschwert 49, 54  
 Technik und Wirtschaft 25  
 Technische Arbeitsteilung 208  
 Technischer Fortschritt 92,  
 188, 199, 231, 233  
 Teilmonopol 62  
 Theoretische Nationalökono-  
 mie 15  
 Thünensche Kreise 140  
 Tochterunternehmung 229  
 Trust 229  
 Überproduktion 274  
 Übervölkerung 281, 282  
 Über- und Unterordnungs-  
 verhältnisse 181, 205  
 Überfremdung von Unter-  
 nehmungen 230  
 Ubiquitäten 238  
 Umlaufendes Kapital 211  
 Umlaufgeschwindigkeit des  
 Geldes 173  
 Unelastisches Angebot 92  
 Unelastische Nachfrage 92  
 Unfreiwillige Sparsamkeit 199  
 Ungelernte Arbeit 129, 131  
 Unselbständige Wirtschaft 208  
 Unterer Goldpunkt 255  
 Untere Preisgrenze 71, 87  
 Unterhaltsbeiträge 128, 155  
 Unterkonsumtion 274  
 Unternehmer 209, 215  
 Unternehmergewinn 127, 150,  
 244  
 Unternehmung 208  
 Unternehmungsformen 222  
 Unterscheidendes Monopol 78  
 Ursprüngliche Einkommen  
 127  
 Ursprüngliche Funktionen des  
 Geldes 105  
 Ursprünglicher Zins 147  
 Valutarisches Geld 108  
 Verbrauch 35, 191  
 Verbundene Preise 85  
 Verfeinernder Luxus 193  
 Vergeudender Luxus 193  
 Vergeudung 193  
 Verkehr 58, 205  
 Verkehrsgüter 29  
 Verkehrswirtschaft 17  
 Vermehrbare Güter 65  
 Vermögen 196  
 Versachlichung der Produk-  
 tion (durch das Kapital) 207  
 Verschachtelung 231  
 Versuch (als Forschungs-  
 mittel) 17  
 Versuchsgesellschaften 226,  
 230  
 Verteilungsgemeinschaft 101,  
 155, 156  
 Vertikale Arbeitsteilung 205  
 Vertikale Konzentration 233  
 Vertrauensmoment (beim  
 Zins) 145  
 Vertrustung 231  
 Verwaltungsmonopole 62  
 Verwaltungsunternehmung  
 224  
 Volkseinkommen 181, 185  
 Volksvermögen 181, 182,  
 185  
 Volkswirtschaft 17, 179  
 Volkswirtschaftslehre 1  
 Volkswirtschaftspolitik 15  
 Vollmonopol 62  
 Vorbeugende Hemmnisse der  
 Übervölkerung 283  
 Vorkaufsrecht bei Aktien  
 226  
 Vorzugsaktien 219  
 Voting trust 229  
 Währungsgeld 107  
 Währungskrise 280  
 Ware 58  
 Warentheorie des Geldes  
 101  
 Warenwert des Geldes 112  
 Warrantkredit 216  
 Warten und Kapitalbildung  
 202  
 Wechsel 109, 216, 250  
 Wechsellen des Wirt-  
 schaftslebens 276  
 Wellenbewegung des Wirt-  
 schaftslebens 267  
 Weltwirtschaft 17, 235  
 Weltwirtschaftliche Arbeits-  
 teilung 235  
 Weltwirtschaftliche Zah-  
 lungsgemeinschaft 235, 249



Weltwirtschaftslehre 236	Wirtschaftliches Prinzip 24	Zins 142, 143
Wert 34	Wirtschaftskrisen 271	Zinseinkommen 244
Wertaufbewahrungsmittel 106	Wirtschaftsrechnung 58	Zukunftsgüter 192
Wertmaßfunktion des Geldes 106	Wissenschaftlicher Sozialis- mus 9	Zunehmender Ertrag 91
Wertpapier 217	Zahlungsbilanz 246	Zurechnung des produktiven Beitrages 50
Wertproblem 40	Zahlungsbilanztheoretiker 261	Zurechnungslehre 51, 118
Wertrechnung 100	Zahlungsfähigkeit 67, 75	Zusammenhängende Preise 85
Werttheorie (Gegner) 39, 40	Zahlungskredit 215	Zusammenlegung von Aktien 226
Wettbewerb 62, 76	Zahlungsgemeinschaft 97, 200	Zusätzliche Kaufkraft 170
Wirtschaft 23	Zeichentheorie des Geldes 102	Zusätzlicher Kredit 273
Wirtschaftliche Güter 34		
Wirtschaftliches Opfer 36		



VERLAG VON QUELLE & MEYER IN LEIPZIG

Professor Dr. O. SPANN

## Gesellschaftslehre

2. vermehrte und verbesserte Auflage. 594 Seiten

Gebunden M 11.—

„In der Geschichte der Gesellschaftswissenschaften sind die kurzen Zeitspannen politischen und gesellschaftlichen Umsturzes stets die Stunden, die die unmittelbarsten und lebendigsten Erkenntnisse vermitteln. Solche Zeiten des Kommens und Gehens, des Erblickens der alten und der neuen Dinge, ihrer Oberfläche wie der Tiefe, aus der alles entsteigt, öffnen unsere Augen für das innere Wesen gesellschaftlicher Vorgänge. Einer solchen geistigen Hochspannung ist auch das vorliegende Werk entsprungen. Einer Darstellung der Wesenstheorie der Gesellschaft, der Begriffe Universalismus und Individualismus folgt die Analyse des Aufbaus der Gesellschaft aus geistigen Gemeinschaften und des gesellschaftlichen Idealbildes.“

Deutscher Staats-Anzeiger

## Der wahre Staat

Vorlesungen über Abbruch und Neubau der Gesellschaft

2. verbesserte Auflage. 308 Seiten. In Leinenband M 7.—

„Das vorliegende soziologische Werk, das der Verfasser seinem kurzgefaßten System der Gesellschaftslehre folgen läßt, ist nicht leicht; aber das Studium des in gutem Deutsch und trefflicher deutscher und sozialer Gesinnung geschriebenen Werkes sehr lohnend. Auch hier nimmt die Kritik der Theorien des Sozialismus, insbesondere natürlich des Marxismus, dem sich eine interessante Kritik der Vorstellung der Güterfülle in der kommunistischen Gesellschaft im besonderen anschließt, breiten Raum ein, und zwar in dem zweiten prüfenden Teil, der einem ersten vorbereitenden, das Wesen der Gesellschaft darlegenden folgt. Vor allem bietet das ernste, auf einer geschlossenen Weltanschauung und vielseitigen Kenntnissen beruhende Buch außer Belehrung auch mannigfache Anregung, weshalb sein Studium sehr empfehlenswert ist.“

Der Bauingenieur

## Die Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre

Mit einem Anhang: Wie studiert man Volkswirtschaftslehre?

16. Auflage. 230 Seiten. Gebunden M 3.60

„Das Werk ist durchzogen von einem selbständigen wissenschaftlich kritischen Geiste und besonders anziehend gemacht durch die philosophische Durchdringung des Stoffes und die Beleuchtung des Zusammenhanges der nationalökonomischen Lehren mit den großen geistesgeschichtlichen Strömungen und Ideen der verschiedenen Zeiten. So ragt diese Arbeit in jeder Beziehung bedeutungsvoll hervor und ist von bleibendem Werte. Ein überaus beherzigenswerter Anhang bietet eine Anleitung zum Studium der Volkswirtschaftslehre.“

Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik



## Die Lehre vom Gelde

Von Professor Dr. H. MOELLER

237 Seiten. In Leinenband M 7.—

Über geldpolitische Fragen herrscht selbst in den Kreisen der Praktiker des Geld- und Bankwesens vielfach Unklarheit. Ihnen wird der vorliegende Grundriß ebenso eine wertvolle Einführung sein, wie dem Kaufmann, dem Studenten und jedem Gebildeten. Ein reiches Tatsachenmaterial wird hier so dargeboten, daß ein eindringliches Verständnis der Zusammenhänge entsteht, der Leser den Weg durch die vielfach sich widerstrebenden Ansichten der führenden älteren und neueren Geldtheoretiker findet und sich über die geldpolitischen Fragen der Gegenwart ein eigenes Urteil bilden kann.

## Die Praxis des Bank- und Börsenwesens

Von Bankdirektor J. STEINBERG

11. bis 20. Tausend. 152 Seiten mit 8 Tafeln. Geb. M 4.80

„Nicht nur der Kaufmann, sondern auch der Beamte und der Privatmann empfindet immer mehr das Bedürfnis nach Aufklärung über das Wesen und die Handhabung der Bank- und Börsenpraxis. Das Erscheinen des Steinbergschen Buches, daß aus einer 30jährigen Praxis hervorgegangen ist, darf deshalb auch um so freudiger begrüßt werden, als wir dieses als einen ausgezeichneten und zuverlässigen Berater in allen Fragen bezeichnen können.“

Berliner Börsen-Courier

## Vom Wirtschaftsgeist im Orient

Von Professor Dr. A. RÜHL

98 Seiten. In Leinenband M 3.60

„Die Arbeit wendet sich an jeden, der dem Leben und Denken fremder Völker nähertreten will und ist ein Zeugnis für das so kräftig wiedererwachte Interesse für den Orient. Das Buch sei insbesondere auch dem Kaufmann empfohlen, der mit dem Orient in Berührung treten will und ein Verständnis für sein uns fremdes Lebensgefühl besitzen muß.“

Hamburger Echo

## Vom Wirtschaftsgeist in Amerika

Von Professor Dr. A. RÜHL

130 Seiten. In Leinenband M. 5.40

Die ins Ungeheure gewachsene Machtsteigerung Amerikas nötigt heute die europäischen Länder und namentlich auch Deutschland, das amerikanische Wirtschaftsleben zu studieren. Der Geist der amerikanischen Wirtschaft ist jedoch bisher nie richtig erfaßt worden. Der Verfasser des vorliegenden Werkes gibt eine geistvolle und ungemein fesselnde Analyse dieses Themas.



## Politik

Von Professor Dr. F. STIER-SOMLO

5. verbesserte Auflage. 174 Seiten. Gebunden M 1.80

„Der zu den ersten Autoritäten zählende Universitätslehrer schöpft so aus dem vollen, daß man das Gebotene wohl als den konzentriertesten Extrakt des reichen Stoffes bezeichnen kann, der auch für den Laien äußerst schmackhaft ist durch seine klare und doch so glänzende, fesselnde, geradezukünstlerische Darstellungsweise.“ Die Post

## Staat und Gesellschaft in der Gegenwart

Von Professor Dr. A. VIERKANDT

2. verbesserte Auflage. 148 Seiten. Gebunden M 1.80

„Nach zwei einleitenden Kapiteln über das Wesen des Staates und der Gesellschaft im allgemeinen werden wir in sechs weiteren Abschnitten über die Eigenart des modernen Nationalstaates, die Reformbewegungen der Gegenwart, den Klassencharakter des Staates und der Gesellschaft, den Kampf innerhalb der modernen Gesellschaft sowie über die politischen Parteien der Gegenwart unterrichtet.“

Deutsche Revue

## Grundprobleme der Volkswirtschaftslehre

Von Prof. Dr. W. HELLER

2. verbesserte Auflage. 152 Seiten. Gebunden M 1.80

„Das Buch ist eine wertvolle Ergänzung auch zu größeren Lehrbüchern der Nationalökonomie. Der Verfasser hat die Aufgabe, die Entwicklung der theoretischen Grundanschauungen der Volkswirtschaftslehre in der wissenschaftlichen Behandlung einzelner Hauptprobleme zur Darstellung zu bringen, trefflich gelöst.“

Vergangenheit und Gegenwart

## Einführung in die Volkswirtschaftslehre

Von Professor Dr. W. WYGODZINSKI

7. Auflage. 148 Seiten. Gebunden M 1.80

„Dieses treffliche Büchlein ist eine anschauliche lebendige Darstellung vom Gange der volkswirtschaftlichen Produktion und ihrem Verhältnis zum Staate. Gütererzeugung, Güterverteilung und Güterverwendung, dieser geschlossene Kreis der Wirtschaft gibt den Rahmen der Darstellung, die vor allem die Beziehungen der Volkswirtschaft zum Leben unserer Zeit klarzulegen weiß.“

Dresdner Anzeiger

## Statistik

Von Regierungsrat Dr. W. WINKLER

160 Seiten mit zahlreichen Abbildungen. Gebunden M 1.80

„Als besonderer Vorzug des Winklerschen Werkes, der namentlich für den vielbeschäftigten Kaufmann und Industriellen ausschlaggebend sein dürfte, darf hervorgehoben werden, daß die Darstellung klar und knapp gegeben wird. Wir werden ausgiebig über Entstehung, Aufgabe und Zweck der Statistik unterrichtet.“

Wirtschaftl. Nachrichtendienst



## Kohle und Eisen

Von Prof. Dr. A. BINZ

2. verbesserte Auflage. 136 Seiten. Gebunden M. 1.80

Verfasser hat es meisterhaft verstanden, ein überaus umfangreiches Material auf einem verhältnismäßig engen Raum sachgemäß unterzubringen. Neben Kohle und Eisen haben auch die Produkte und Nebenprodukte eingehende Berücksichtigung gefunden. Die vorliegende 2. Auflage des kleinen Werkes zeichnet sich dadurch aus, daß alle in das brennstofftechnische und metallurgische Gebiet fallenden Neuerungen der letzten Jahre berücksichtigt sind.

## Die Fabrik in Wirtschaft und Technik

Von Studienrat Dipl.-Ing. Prof. Dr. H. HERNER

102 Seiten mit Abbildungen. Gebunden M. 1.80

Eine Einführung in die Bedeutung des Fabrikbetriebes als eines der wichtigsten Faktoren im Wirtschaftsleben und in die geistigen Zusammenhänge seines Organismus, der auf das Wohlergehen jedes Kulturvolkes mitbestimmenden Einfluß besitzt. Die wichtigsten Fragen der Fabrikorganisation und der Fabrikationsformen werden erörtert.

## Ingenieur und Arbeiter

Von Regierungsrat Dr. R. WOLDT

47 Seiten. Geheftet M. —.70

„In kurzen Zügen gibt der Verfasser eine Übersicht über das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer früher und jetzt und über die Stellung, die der Ingenieur und Betriebsleiter, zwischen beiden stehend, einnimmt. Das Büchlein schneidet dabei viele interessante Fragen an und gibt viel Anregung.“

Der Kompaß

## Die Lebenswelt des Industriearbeiters

Von Regierungsrat Dr. R. WOLDT

76 Seiten. Geheftet M. 1.80. In Leinenband M. 3.50

Es sind die Kernfragen unserer heutigen Gesellschaftsordnung, die hier ein feiner Kenner behandelt. Er stellt die Fragen, welches sind die Gesetze, nach denen sich das Wollen und Handeln vollzieht, und nach welcher Ordnung entsteht die Schichtung innerhalb der Arbeitermasse. So erhalten wir eine Psychologie des Arbeiters.



VERLAG VON QUELLE & MEYER IN LEIPZIG

## Von Machiavelli bis Lenin

Neuzeitliche Staats- und Gesellschaftstheorien

Von Professor Dr. K. VORLÄNDER

286 Seiten mit 8 Bildnissen. In Leinenband M. 10.—

„Trotz unserer überreichen Literatur fehlt es heute noch durchaus an einer, auf wissenschaftlicher Grundlage ruhenden und dennoch jedem Gebildeten verständlichen Gesamtdarstellung der modernen Staats- und Gesellschaftstheorie. Eine solche hat uns hier zum ersten Male der bekannte Lehrer für Staats-, Moral- und Gesellschaftsphilosophie an der Universität Münster, Karl Vorländer, geschenkt. Sie ist für jeden Fachmann ebenso vorzüglich geeignet wie für jeden Gebildeten, der sich politisches Wissen erwerben will.“

Magdeburger General-Anzeiger

## Bedeutende Männer

Charakterologische Studien

Von Professor R. MICHELS

170 Seiten. In Leinenband M. 6.60

„Diese Sammlung sprachlich erlesener, inhaltlich ungemein fesselnder Essays macht uns mit den hervorragenden Theoretikern und Praktikern der Politik des 19. Jahrhunderts bekannt. Die Bande persönlicher, oft enger freundschaftlicher Bekanntschaft verknüpfen den Verfasser, den bekannten Baseler Nationalökonom und Soziologen, mit fast allen hier behandelten Männern. Diese menschlich so nahen Berührungen geben dem Werk sein intimes Gepräge. Die markantesten deutschen und italienischen Führergestalten des 19. Jahrhunderts ziehen an uns vorüber.“

Berliner Morgen-Zeitung

## Die sozialen Klassen

Von Privatdozent Dr. G. ALBRECHT

143 Seiten. Gebunden M. 1.80

Durch die Untersuchung von Wesen, Begriff und Ursprung der sozialen Klassen, durch einen Überblick über die Klassengeschichte wird die Erscheinung der sozialen Klassen in ihrer Bedeutung für das geschichtliche Geschehen klar dargelegt. Sie sind Mitträger der Geschichte, aber niemals die einzigen Kräfte, die den Geschichtsverlauf bestimmen. Über ihnen steht vor allem der Staat.



## Die Entwicklungslinie des Sozialismus

Von Prof. Dr. R. WILBRANDT

148 Seiten. Gebunden M 1.80

Das vielgestaltige Ganze des Sozialismus ist hier dargestellt und die großen Linien seiner Handlung herausgearbeitet, mit seinem Nährboden, der modernen Gesellschaft in Europa und seinen ungelösten Gegenwartsfragen. Aus dem reichen Inhalt seien genannt: Der Sozialismus als Reaktion auf die soziale und ökonomische Lage. Die Frage der Verwirklichung. Der politisch-theoretische Sozialismus. Der ökonomisch-praktische Sozialismus. Das Problem der Sozialisierung. Die Bedeutung des Sozialismus.

## Geschichte und Kritik des Sozialismus

Von Prof. Dr. R. LIEFMANN

2. verbesserte Auflage. 194 Seiten. Gebunden M 4.—

„Für den Historiker ist besonders der erste Teil wertvoll, der eine bei aller Kürze doch alles Wesentliche umfassende Geschichte des sozialistischen Gedankens und der sozialistischen Bewegung bietet, während der zweite, kürzere Teil den Marxismus vom nationalökonomischen Standpunkt aus kritisiert. Auch diese Darlegungen sind für den Laien, der die Streitfrage verstehen möchte, sehr belehrend. Das Buch darf warm empfohlen werden.“ *Vergangenheit und Gegenwart*

## Abriß der deutschen Sozialpolitik

Von Prof. Dr. L. HEYDE

168 Seiten. Gebunden M 1.80

„Ich weiß kein Buch, das so umfassend und bündig über Wesen und Ziele, Geschichte und gegenwärtigen Stand der Sozialpolitik Aufschluß und Belehrung gibt wie diese Schrift. Sie begreift alles, was darüber zu sagen ist, in gedrängter, knapper Darstellung, und zwar in einer Form, die zugleich leicht faßlich und geschmackvoll ist. Alle, die sich über die moderne Sozialpolitik unterrichten wollen, werden in Heyde einen sicheren unparteiischen Führer finden.“

*Münchener Neueste Nachrichten*

## Sozialismus und Landwirtschaft

Von Reichsminister a. D. Dr. E. DAVID

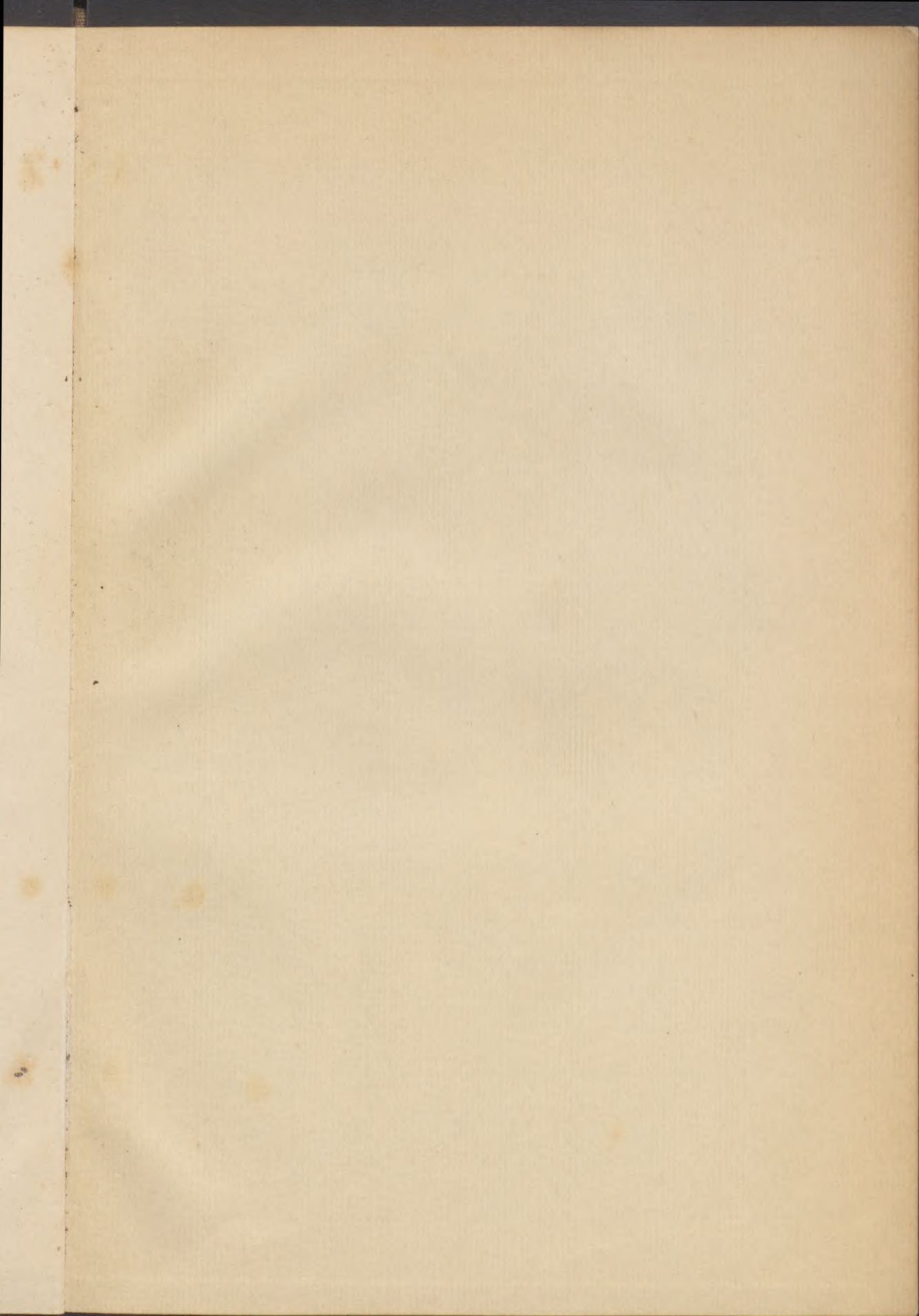
2. verbesserte Auflage. 728 Seiten. Gebunden M 20.—

„David führt aus dem begrenzten Gesichtskreis eines Industriesozialismus heraus und bringt den Nachweis, daß sich dieser niemals auf ländliche Verhältnisse übertragen läßt. Dieses Ereignis ist für unsere agrarischen Verhältnisse in Deutschland von größter Bedeutung und gibt der geplanten Siedlungsarbeit erst den sicheren Boden. Über die theoretischen Erörterungen hinaus bietet Davids durchaus gemeinverständliches Werk ein Handbuch der ländlichen Betriebslehre unter Berücksichtigung der neuesten maschinellen und sonstigen Fortschritte.“

*Mitteilungen der Bayrischen Landesbauernkammer*



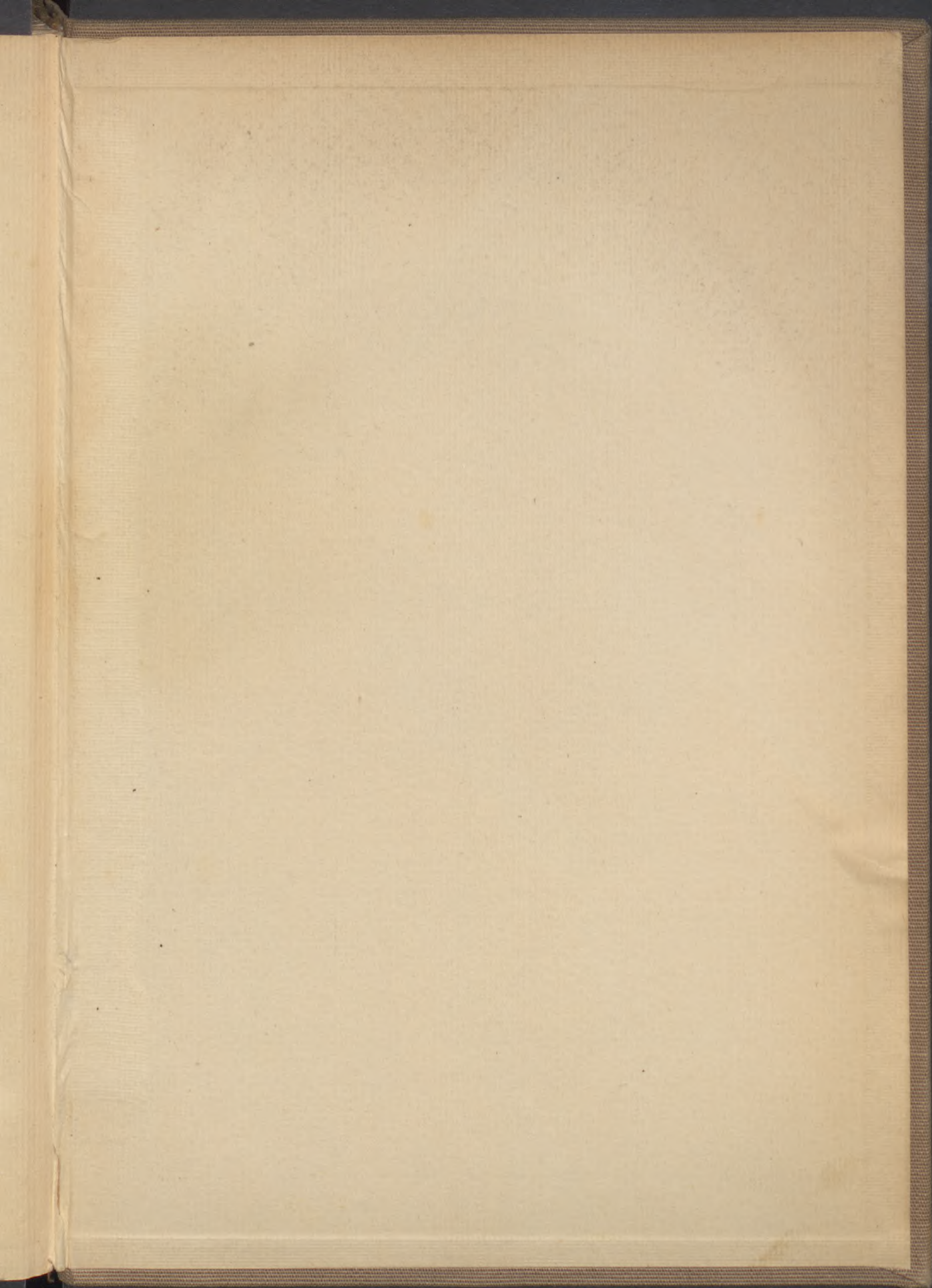




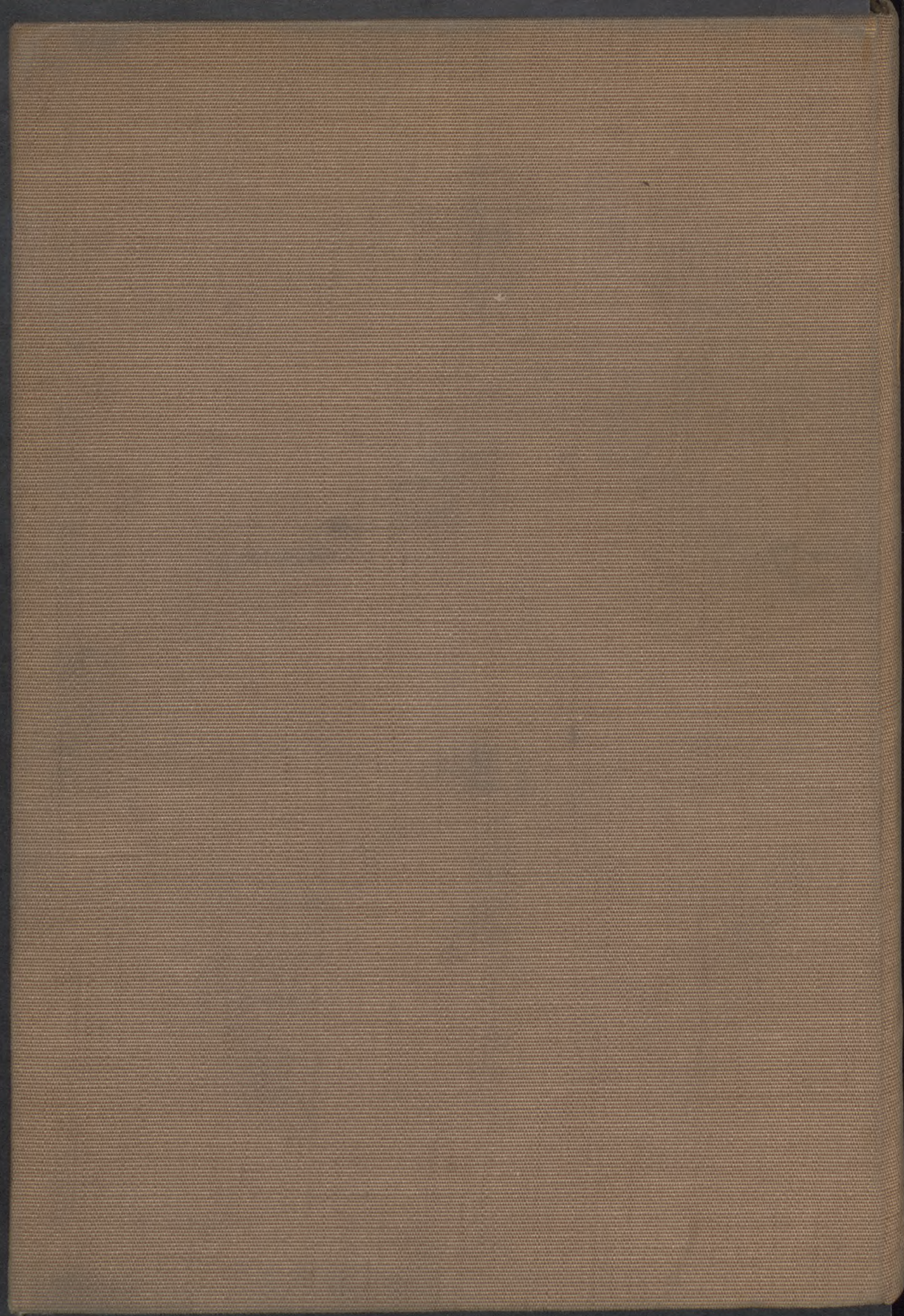


Jan 14-











HELLER

VOLKS-  
WIRT-  
SCHAFTS  
LEHRE

84542